كتاب الشهر 15 2005

الخصخصة والشراكة

تأليف

أ.د. فرحات صالح شرننة أ. سالم أحمد الفرجاني

المركز العالمي
لدراسات وأبحاث
الكتاب الأخضر

الخصخصة والشراكة

الطبعة الأولى 2006

الإيداع القانوني : 7655
الترقيم الدولي ر د . م ك ISBN 9959-26-197-2
الوكالة الليبية للترقيم الدولي الموحد
دار الكتب الوطنية
بنغازي - ليبيا

هاتف 9097074-9096379-9090509
بريد مصور 9097073
nat_lib_libya@hotmail.com

تنفيذ فني :
القبس للأعمال الفنية

الخصخصة والشراكة

تأليف

أ.د.فرحات صالح شرننة أ.سالم احمد الفرجاني

قائمة المحتويات

المقدمـــة

بسم الله الرحمن الرحيم.

والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، وبعد

تُركز معظم الدراسات والبحوث الاقتصادية خلال العقود الثلاثة الأخيرة من القرن الماضي على ضعف كفاءة أداء القطاع العام تجاه معظم القضايا والمهام الاقتصادية حيث بدأ هذا القطاع يسيطر تدريجياً على مجمل النشاط الاقتصادي خاصة في الدول النامية بعد الحرب العالمية الثانية نتيجة الانتقادات الشديدة والمتكررة لأداء النظام الرأسمالي وما نتج عن ذلك من تقلبات وأزمات اقتصادية حادة مثل البطالة والتضخم وغيرهما واتساع الفجوة الاقتصادية بين الدول المتقدمة والدول النامية أو المتخلفة من ناحية، وبروز وانتشار الأفكار الاشتراكية المؤسسة على أفكار وتحليلات كارل ماركس من ناحية أخرى.

ولقد لعب القطاع العام دوراً إيجابياً وأساسياً في تأسيس عملية التنمية الاقتصادية والرفع من مؤشرات الرفاه الاقتصادية خاصة في المراحل الأولى من سيطرته

على النشاط الاقتصادي في العديد من الدول النامية وذلك من خلال وضع الخطط اللأّزمة وإنشاء العديد من المنشآت والمؤسسات الضخمة لتنفيذ الخطط التنموية التي لا يمكن للقطاع الخاص القيام بها في ظل النقص النسبي للموارد الاقتصادية المتاحة له والظروف الأخرى الاقتصادية والاجتماعية و السياسية التي كانت وراء ظهور وتطور منشآت ومؤسسات القطاع العام، إلاّ أن النجاح الذى حالف القطاع العام في النشاط الاقتصادي في الدول النامية في مراحله الأولى لم يدم طويلاً إذْ سرعان ما بدأت تلوح في الأفق العديد من مظاهر إخفاقاته مثل تدني كفاءة الأداء وانخفاض مستوى . الإنتاجية وانعدام الحوافز على الإنتاج وتفشي البيروقراطية والمكتبية وسيطرة الاحتكار وضعف الروح التنافسية وغيرها. كل ذلك أدى إلى تعالي الأصوات المنادية بالسياسات الاقتصادية الإصلاحية والمطالبة بإعادة النظر في هيكلة الاقتصاد لمعالجة كافة القضايا والمشاكل الاقتصادية التي ترتبت عن سيطرة القطاع العام وإبعاد أو تهميش القطاع الخاص أو الأهلي.

اختلفت السياسات الاقتصادية الإصلاحية وتنوعت

باختلاف وتنوع المدارس الفكرية التي يؤمن بها وينتمي إليها الدارسون والباحثون، فمنهم من اعتقد بأن الحل يكمن في إلغاء سيطرة القطاع العام والملكية العامة وتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي والعودة إلى النظام الرأسمالي ، لذلك نرى أن سياساتهم الاقتصادية الإصلاحية تتركز في الخصخصة المتمثلة في بيع القطاع العام وتحويل الملكية العامة إلى ملكية خاصة . بينما يرى آخرون بأن الحل يكمن في إتباع نظام الشراكة والمتمثل في بيع القطاع العام وتحويل الملكية العامة إلى ملكية اشتراكية، بمعنى تمليك منشأت ومؤسسات القطاع العام إلى المنتجين بها وأفراد المجتمع الآخرين في شكل ملكية اشتراكية.

وتتناول هذه الدراسة الخصخصة والشراكة من جوانبهما ذات الأهمية لإبراز أهم النقاط التي توضح معالم كل منهما ، وتوضيح أهم نقاط الإتفاق ونقاط الاختلاف بينهما ، حيث يتناول الفصل الأول سياسة الخصخصة، فيوضح مفهوم هذه السياسة وأهدافها والأساليب والآليات المتبعة لتنفيذها أو تطبيقها إضافة إلى إبراز أهم متطلبات نجاحها ، ويتناول الفصل الثاني بالدراسة والتحليل نظام

الشراكة أو الاشتراكية الشعبية الموضحة معالمه في الفصل الثاني من الكتاب الأخضر سواءً من حيث المفهوم أو المبادئ العامة التي يرتكز عليها ، بالإضافة إلى هيكلية النشاط الاقتصادي وأنواع الملكية في ظله ، ويهتم الفصل الثالث بإجراء دراسة مقارنة بين كل من الخصخصة والشراكة موضحاً أهم وأبرز نقاط الإتفاق بين الخصخصة والشراكة، وأهم وأبرز نقاط الاختلاف بينهما سواء من حيث المفهوم والأهداف أو من حيث الملكية وكيفية تنظيمها أو من حيث الإدارة والتنظيم أو من حيث الإنتاج وكيفية توزيعه.

والله ولي التوفيق،،،

الفصل الأول
الخصخصة

تمهيد،،،

يعُم الحديث منذ منتصف الثمانينيات أوساط المفكرين الاقتصاديين ومتخذي القرار بالدول النامية عن ضعف كفاءة منشآت القطاع العام، وبدون شك لعب هذا القطاع دوراً ايجابياً وأساسياً في الرفع من مؤشرات الرفاه الاقتصادي في العديد من الدول النامية وذلك من خلال إنشائه العديد من المنشآت الضخمة التي لا يمكن للقطاع الخاص أو للاستثمار الأجنبي القيام بها في إطار النقص النسبي للموارد الاقتصادية المتاحة و الظروف الأخرى الاقتصادية والاجتماعية وكذلك السياسية التي كانت وراء ظهور وتطور منشآت القطاع العام. إن ضخامة حجم وعدد منشآت القطاع العام من حجم النشاط الاقتصادي بالدول النامية أمراً ينبغي دراسته في إطار مدي قدرة هذا القطاع علي توليد الدخل وحل ما يعتري اقتصادات الدول النامية من مشاكل هيكلية.

وفي الواقع التطبيقي نجد أن منشآت القطاع العام التي تعد ركيزة النشاط الاقتصادي بالدول النامية تعاني من ضعف الكفاءة كما ذكرنا سابقاً و أن هذا الضعف ينعكس علي الاقتصاد الكلي باعتبار أن القطاع العام يستوعب استثمارات هائلة وفي جميع الميادين ويمثل النسبة الأكبر من النشاط الاقتصادي بالدول النامية.

أولاً- مفهوم الخصخصة

من المفيد في البداية أن نحدد المقصود بمنشآت القطاع العام ونُميزها عن مفهوم منشآت القطاع الخاص. فتعبير منشآت القطاع العام يستخدم للدلالة على النشاطات الاقتصادية القائمة على أساس ملكية الدولة لرأس المال والمنتجات، في حين أن منشآت القطاع الخاص تشمل النشاطات الاقتصادية القائمة على الملكية الخاصة سواءً كانت ملكية فردية أم ملكية جماعية، وكلا التعريفيين ينطلقان من معيار واحد وهو الشكل الحقوقي للملكية.

تُعد الخصخصة إحدى الوسائل الفعالة لتعايش قطاعات الملكية المختلفة، وبوجه عام يمكن تعريف الخصخصة علي أنها عملية تحويل الأصول وأعمال الخدمة العامة من القطاع العام إلي القطاع الخاص (الأهلي أو الأجنبي أو المشترك)، ويمكننا التمييز بين نوعين من الخصخصة والتي من خلالها نستطيع توسيع مفهوم الخصخصة علي النحو التالي[1]:-

1- الخصخصة التلقائية.

يتلخص مفهوم الخصخصة التلقائية في تشجيع القطاع الخاص (أفراد ومنشآت) ودعمه بشكل يؤهله لتفعيل مساهمته في

---

1) مصطفي المتوكل ، " الخصخصة : خلق فرص جديدة أمام القطاع الخاص " ورقة مقدمة للمؤتمر العلمي الخامس الذي نظمته كلية التجارة والاقتصاد - جامعة صنعاء خلال الفترة 23-25 التمور(أكتوبر) 2002.

النشاط الاقتصادي، على أن لا يؤثر هذا الأسلوب في وضعية الأنشطة التي يضطلع بها القطاع العام، ويعتمد هذا الأسلوب أساساً علي تنفيذ الدولة لوسائل تحفيزية تشجع القطاع الخاص مع تهيئة القاعدة الاقتصادية الملائمة لنمو هذا القطاع وذلك بإطلاق قوى السوق وتهيئة الوسائل الملائمة للاستثمار والإنتاج في منشآته المختلفة.

2- الخصخصة الهيكلية.

يتلخص مفهوم الخصخصة الهيكلية في تقليص دور القطاع العام ووزنه نسبياً من خلال بيع بعض منشآته الإنتاجية والخدمية أو تحويل إدارتها إلي القطاع الخاص، ويندرج هذا الأسلوب بشكل واضح في سياسات الإصلاح الاقتصادي التي يوصي بها البنك الدولي وتطبقها العديد من الدول النامية، ويتطلب هذا الأسلوب فترة زمنية طويلة تكفي لقيام منشآت القطاع العام والخاص بتعديل خططها المتعلقة بالادخار والاستثمار، يتبعها إجراءات هيكلية مختلفة تستند إلي تصفية منشآت القطاع العام التي يثبت عدم جدوى إصلاحها ليتم خصخصتها سواءً ببيعها أو فصل ملكيتها عن إدارتها تمهيداً لضمان إدارتها علي أسس اقتصادية كفؤة. إن لكل برنامج أهداف محددة وفي ضوء تحديد الأهداف المرجوة نستطيع تقييم البرنامج في مراحله المتعددة وصولاً إلي درجة تحقيق الأهداف المرجوة.

ثانياً- أهداف الخصخصة

تأتي في مقدمة أهداف الخصخصة أهداف الكفاءة ، والتنمية، وإطلاق ديناميكية النمو في الاقتصاد ، وخلق فرص العمل . ويتأتى ذلك من خلال اجتذاب رأس المال (الأهلي والأجنبي) والتقنيات الحديثة وتطوير الكفاءات الإدارية والتنظيمية والتسويقية، ثم يأتي هدف توسيع وتنويع قاعدة الملكية بغرض زيادة المنافسة من خلال تشجيع منشآت القطاع الخاص على دخول مجالات اقتصادية كانت حكراً على منشآت القطاع العام، وبالتالي فإنها تؤدي إلى توسيع قاعدة الملكية واجتذاب المدخرات المحلية والأجنبية وتحويلها إلي استثمارات منتجة تسهم في تحقيق التنمية الاقتصادية. إما بالنسبة للأهداف المالية فيأتي في مقدمتها التخفيف من أعباء الموازنة العامة والمتمثلة في الاستنزاف المستمر لمواردها المحدودة في صورة دعم مستمر ومتزايد لمنشآت القطاع العام الخاسرة. هذا فضلاً عما يمكن أن تشكله الحصيلة المتجمعة من عمليات بيع المشروعات أو التصفية أوالعوائد المترتبة على تأجير بعض المشروعات من إضافة إلى حصيلة الإيرادات العامة في سد جزء من عجز الموازنة العامة.

وبوجه عام ، تتمثل أهداف الخصخصة في النقاط التالية:-

1- تأكيد دور الدولة في إدارة الاقتصاد وفقاً لاقتصاديات السوق.

2- تخفيف الأعباء المالية على الدولة التي تسببها منشآت القطاع العام الخاسرة

3- توسيع قاعدة الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج بما يحقق مشاركة شعبية في النشاط الاقتصادي.

4- رفع كفاءة أداء الوحدات الاقتصادية على أسس تنافسية.

5- تشجيع الملكية والاستثمار الأهلي سواء الفردي أو الجماعي و بشكل تنافسي بما يؤدي إلى إزالة احتكار أي نشاط.

6- ضمان تدفق استثمارات جديدة وتكنولوجيا حديثة ومتطورة تسهم في تقليل التكلفة ورفع الجودة للمنتجات والخدمات.

7- تشجيع قيام سوق نشطة للأوراق المالية التي تصدرها منشآت الأعمال.

ويعتبر الهدف من الخصخصة حجر الأساس لنجاح البرنامج ، وأي غموض في تحديد الهدف هو شهادة مسبقة لفشل البرنامج. إن هذه الأهداف السالفة الذكر يبدو التعارض فيما بينها ، فإذا كان الهدف من العملية علي سبيل المثال تحسين أداء منشأة ما أو الرفع من كفاءتها فقد يحتاج المجتمع (الدولة) إلي بيعها إلي مستثمر استراتيجي سواءً كان محلي أو أجنبي، أما إذا كان الهدف في نفس الوقت هو توسيع قاعدة الملكية فإنه سوف يحتاج إلي توزيع أسهم تلك المنشأة على أكبر عدد ممكن من المشترين أو المستثمرين الوطنيين. وهذا ما يقودنا إلى القول بأن من أهم شروط هذه العملية تحديد الأهداف المرجوة منها بدقة، الأمر الذي يقودنا بالتالي إلي تحديد الطريقة المثلى والتي لا يترتب عنها اختلال العملية الإنتاجية وذلك في ضوء الهدف المرجو من هذه

العملية لكل منشأة من المنشآت العامة المراد خصخصتها ، فليست هناك قاعدة أو طريقة عامة في هذا الإطار، ويمكن الاعتماد على التجارب الدولية في استكشاف طرق الخصخصة ومزايا وعيوب كل طريقة ومدى ملاءمتها للأهداف المرجوة من الخصخصة.

ثالثاً- طرق خصخصة منشآت القطاع العام.

يمكننا توضيح أهم طرق الخصخصة علي النحو التالي [1]:-

1- طرق الخصخصة التي يترتب عنها الاحتفاظ المؤقت بملكية القطاع العام.

2- طرق الخصخصة التي يترتب عنها التنازل الفوري علي ملكية القطاع العام .

طرق الخصخصة التي يترتب عنها الاحتفاظ المؤقت بملكية القطاع العام.

يوجد في الواقع التطبيقي علي الساحة الدولية العديد من الدلائل علي انتهاج الكثير من الدول طرق خصخصة لا يترتب عنها التنازل الفوري عن ملكية منشآت القطاع العام، وتهدف هذه الطرق في الواقع ، إلي الرفع من كفاءة هذه المنشآت من خلال تحسين إدارتها بإدخال تقنيات إدارة المنشآت الخاصة، وفيما يلي نعرض أهم هذه الأدوات علي النحو التالي:-

1) رياض دهان و حسن الحاج ، حول طرق الخصخصة ، سلسلة جسور التنمية ، معهد التخطيط الاقتصادي ، الكويت .

● **عقود الإدارة.**

وبموجبها تتعاقد منشأة عمومية مع أخر أهلية أو أجنبية على إدارة هذه المنشأة. وفي هذا الإطار تتحول فقط حقوق التشغيل للمنشأة الأهلية أو الأجنبية وليس حقوق الملكية، وتحصل المنشأة الأهلية على رسوم مقابل خدمة الإدارة يمكن ربطها بأداء المنشأة سواءً كانت وحدة منتجة أو مباعة أو نصيب في الأرباح. وتبقى المنشأة العمومية مسئولة عن نفقات التشغيل والاستثمار، وتستخدم هذه الطريقة عادة عندما يراد الرفع من قيمة منشأة ما لغرض رفع سعرها عند البيع مستقبلاً. وقد طبقت هذه الطريقة في لبنان لثلاث مشروعات هي: جمع النفايات وإدارة وتشغيل محرق النفايات ومصنع معالجة النفايات.[1]

● **التأجير.**

التأجير عبارة عن عقد يُمنح من خلاله مالك الأصول (القطاع العام) شركة أهلية أو أجنبية حق استخدام هذه الأصول والاحتفاظ بالأرباح لفترة متفق عليها في مقابل دفع مبلغ معين (الإيجار) يسدد علي أساس شهري أو ربع سنوي أو سنوي. وعلى العكس من طريقة عقد الإدارة، تتحمل المنشأة الأهلية أو الأجنبية المخاطر التجارية مما يُحفزها علي تخفيض النفقات والحفاظ علي قيمة الأصول. ولكن الدولة تبقى مسئولية عن الاستثمارات الثابتة وخدمة الديون. وعادة ما تكون فترة التأجير بين 6 و10 سنوات.

---

1) علي الصادق وآخرون (محررون)، جهود ومعوقات التخصيص بالدول العربية، سلسلة بحوث ومناقشات ورش عمل، معهد الدراسات الاقتصادية، ابوظبي،1995.

ومن المزايا التي يقدمها التأجير للمجتمع نذكر: توفير نفقات التشغيل بدون التخلي عن ملكية المنشأة ، الحصول علي دخل سنوي بدون التعرض لمخاطر السوق، علاوة علي وقف الدعم والتحويلات المالية الأخرى . كما يسمح التأجير بجذب مهارات تقنية وإدارية متطورة مما يساهم في استخدام أصول المنشأة بدرجة أعلى من الكفاءة.

إن من أبرز المشاكل المرتبطة بالتأجير أنه طالما لا يحصل تحويل ملكية الأصول فليس للمنشأة الأهلية أو الأجنبية المتعاقدة مع الدولة أية حوافز لرفع قيمة الأصول أكثر من الحد الذي يضمن لها عائد مناسب علي استثماراتها خلال فترة التأجير.

وقد استخدمت هذه الطريقة كثيراً في عدد من الدول الأفريقية والآسيوية في قطاعات مثل: المياه، النقل البري، المناجم وواجهت الدول المعنية صعوبات في جذب المستثمرين [1]. ففي تايلاند، طُبقت عقود الإيجار في قطاع سكك الحديد في عام 1985 في عدد معين من خطوط نقل الركاب، ومع عام 1990 كانت التجربة قد نجحت حيث جذبت الخطوط المؤجرة عدداً كبيراً من الركاب وأصبحت هذه الخطوط تدر أرباحاً كبيرة [2]. وفي الكاميرون تدهور قطاع الكهرباء خلال الثمانينيات، وبحلول عام 1990 قامت الحكومة بإصلاحات رئيسية في هذا القطاع حيث تعاقدت بإيجار لشركتين فرنسيتين ومستثمرين محليين، وخلال

1) Hegstead , Sven Olaf and Ian Newport , " Management Contracts : Main Features a Design Isses " , World Bank Technical Paper Number 65 ,1987.

2) Kessldes , Christine ," Institutional Options for the Provision of Frastructure " , World Bank Discussion Papers No .212 1993

السنة والنصف الأولى من فترة عقد الإيجار تحسنت إيرادات قطاع الكهرباء كما تحسنت الصيانة بفضل إدخال تقنيات حديثة في التشغيل مما أدى إلي زيادة الطاقة الكهربائية وتطور الخدمة بوجه عام[3].

● **منح الامتياز.**

عندما تمنح الدولة امتياز فأنها تحول حقوق التشغيل والتطوير إلي الجهة المستفيدة ، أي المنشأة الأهلية أو الأجنبية. وقد يتضمن عقد الامتياز كل مواصفات التأجير بالإضافة إلي النفقات الرأسمالية والاستثمارات التي تقع علي عاتق صاحب الامتياز وترجع الأصول إلى القطاع العام عند نهاية فترة الامتياز التي عادة ما تتراوح بين 15 و30 سنة وذلك حسب العمر الإنتاجي الافتراضي للاستثمارات وتتحدد إيرادات صاحب الامتياز بشكل يضمن له تغطية نفقات التشغيل وخدمة الديون واستهلاك استثماراته.

وتكمن الميزة الرئيسية لهذه الطريقة في أن صاحب الامتياز يبقى المسئول عن النفقات الرأسمالية والاستثمارات مما يخفف من الأعباء المالية للدولة. ولكن ، ولنفس السبب ، تواجه الكثير من الدول الصعوبات في إيجاد مستثمرين نظراً للحجم الضخم للاستثمارات التي يتطلبها هذا النوع من العقود. وهناك نوع خاص من الامتيازات وهو ما يعرف بامتياز " بناء - تشغيل - تحويل " ويستعمل لتطوير مشروعات جديدة في البنية الأساسية

---

3) Kessides , 1993 .

من قبل القطاع الأهلي والأجنبي والفكرة الأساسية في هذا الامتياز هي قيام منشأة أهلية أو أجنبية بتمويل وتشغيل مشروع جديد في البنية التحتية (مواقف السيارات، الأسواق ، وغيرها من المرافق الضرورية) لفترة محددة (فترة الامتياز) ترجع عند نهايتها الأصول إلي ملكية الدولة. كما تقوم الدولة بتنظيم ومراقبة العملية.

توجد في الواقع التطبيقي أشكال مختلفة لهذا الامتياز ومن ضمنها امتياز « بناء - تملك - تشغيل» وامتياز «بناء - تحويل - تشغيل » ويتوقف اختيار الشكل المناسب علي اعتبارات خاصة بكل مشروع مثل فترة الامتياز ونوعية المستثمرين (محليين، أجانب، مؤسسات مالية،...... الخ) ودرجة المخاطرة في المشروع.

وقد استخدمت طريقة الامتياز بنجاح في بعض الدول مثل الأرجنتين ، حيث طبقت في مجال السكك الحديد. وعلي المستوي الدولي ، مثلت عقود الامتياز في مشاريع البنية الأساسية حوالي 80٪ من أجمالي عقود الامتياز في الفترة ما بين 1988 و1993 [1] ويمكننا بعد التطرق لأدوات خصخصة الإدارة ولضمان نجاحها وبمختلف أشكالها يجب علي العقود أن تحدد بكل وضوح نطاق وطبيعة الخدمات التي سيقدمها المتعاقد مع المجتمع.

---

1) Sader Frank , " Privatizing Public Enterprises and Foreign Investment in Developing Countries , 1988-93 " , Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper 5 ,The World Bank , 1995 .

طرق الخصخصة التي يترتب عليها التنازل الفوري عن ملكية القطاع العام.

فيما يلي نعرض أهم هذه الطرق ومميزات وعيوب كل طريقة بالإضافة إلي واقعها التطبيقي :-

● **البيع للعاملين والإدارة.**

يُعد البيع للعاملين والإدارة خصخصة داخلية حيث يحصل العاملون والإدارة علي كل المنشأة أو علي نسبة معينة منها. وتتمتع هذه الطريقة بعدد من المزايا منها: أنها تمثل حافزاً لرفع الإنتاجية وتخفيض التكاليف لأنها توحد بين مصالح العاملين والإدارة، كما أنها أداة فعالة لتوسيع قاعدة الملكية، وتعد الطريقة المثلى لتحويل ملكية المنشآت التي يصعب بيعها بأي طريقة من الطرق الأخرى.

ومن أبرز الانتقادات الموجهة لهذه الطريقة إنها إذا ما طبقت لخصخصة المنشآت دون التفرقة بين المنشآت الناجحة وتلك التي تعاني من اختلالات هيكلية ومالية فأنها تصبح غير عادلة ، وغير متوازنة ، حيث يستفيد البعض من المنشآت الناجحة بدرجة كبيرة بينما الآخرون يستمرون في المعاناة من المشاكل نفسها مع عدم الحصول علي الدعم من الخزانة العامة. كذلك فإن إعطاء الأفضلية للعاملين والإدارة قد يُلغي المنافسة في عملية الخصخصة نظراً لأن المستثمرين الخارجيين مبعدون من العملية. وقد يترتب علي ذلك سوء تسعير المنشأة مما يسبب خسائر

للمجتمع . ومن بين السلبيات الأخرى المحتملة نتيجة للبيع للعاملين والإدارة عدم تحسن أداء المنشأة ورفع كفاءتها بعد تحويل الملكية لأنه عادة ما يكون العاملون غير قادرين مالياً علي إدخال تقنيات حديثة في عملية الإنتاج أو مهارات عالية في إدارة المنشآت لهذا السبب تركزت معظم عمليات الخصخصة من خلال البيع للعاملين والإدارة على المنشآت الصغيرة الحجم التي تعتمد أساساً علي عنصر العمل في العملية الإنتاجية[1] .

لقد استعملت هذه الطريقة في تشيلي خلال فترة الثمانينيات بغرض توسيع قاعدة الملكية وقد ساهم حوالي 35٪ من قوة العمل في القطاع العام في عملية الشراء[2] ، كما استخدمت في بريطانيا حيث قامت الحكومة بخصخصة الشركة الوطنية للحافلات وشركات بناء السفن ، بعد أن طُورت نظاماً يمكن وضعه يجمع بين السعر المحدد والمزاد[3] ، فعرضت جزءً من الأسهم في شكل حصص علي العاملين وصغار المستثمرين بأسعار محددة، وثم تحديد السعر بحيث يكون جذاباً وذلك بهدف تشجيع الرأسمالية الشعبية. وكانت المشكلة هنا أن يبيع صغار الملاك أسهمهم لقاء ربح فور أن تفتتح السوق أبوابها ، ولتحفيزهم بالاحتفاظ بالأسهم تقرر أن يحصل المالك الأصلي بعد عدة

---

1) الأمم المتحدة ، مؤتمر التجارة والتنمية ، جينيف . 1995

2) Nankani ,Helen ," Techniques of Privatization of State-Owned Enterprises : Selected Country Case Studies " , Vol. II , World Bank Technical Paper Number 89 , 1988.

3) Vuylsteke , Charles , " Techniques of Privatization of State-Owned Enterprises : Methods and Implementation " , Vol .I , World Bank Technical Paper Number 88 , 1988.

سنوات (خمس سنوات في العادة) إذا كان لا يزال يحتفظ بالأسهم الأصلية علي أسهم مجانية كامُكافأة (سهم مقابل كل عشرة أسهم محتفظ بها) . ثم قامت الحكومة بطرح بقية الأسهم في المزاد العلني أمام كبار المستثمرين.

وفي تشيلي ، وضعت الحكومة قيوداً تشريعية عند البيع للعاملين، بحيث لا يسمح للأفراد أو أية مجموعة منظمة من العاملين حيازة أكثر من 20٪ من أسهم المنشأة المراد بيعها [1] وكنوع من التشجيع أصبح من حق العاملين استخدام موارد معاشاتهم في شراء أسهم الشركات، وتستخدم موارد معاشاتهم كذلك كضمان للاقتراض من الهيئة الحكومية المشرفة على عمليات الخصخصة وبسعر فائدة أقل من السعر السائد في السوق. ويمكن للعاملين إعادة بيع أسهمهم مرة أخرى للهيئة إذا شعروا بأن العائد علي الاستثمار في هذه الأسهم غير مناسب وتكون الهيئة المذكورة ملزمة بالشراء.

● **نظام القسائم (الكوبونات).**

إن عملية الخصخصة ، من خلال نظام الكوبونات ، مبنية علي أساس تحويل سريع لنسبة من أصول منشآت القطاع العام إلي مجموعة واسعة من المواطنين، وتتطلب العملية تجميع المنشآت التي سيتم خصخصتها وفقاً لهذه الطريقة بدلاً من خصخصة كل منها علي حده، وتأخذ هذه الكوبونات شكل شهادات يمكن لأصحابها تحويلها إلي أسهم في منشآت القطاع العام من خلال مزاد علني.

1) Nankam . 1988 .

وتبدأ هذه الطريقة بنشر قائمة عن مجموعة الشركات المراد خصخصتها ومعلومات عن أدائها المالي بما في ذلك قيمتها الدفترية وعدد العمالة في كل منشأة وديونها العامة. ويحق لكل مواطن فوق السن القانونية الحصول علي الكوبونات التي تسمح له بالدخول في المزايدة علي أسهم المشروعات التي ستتحول إلى القطاع الأهلي. وتقدم الدولة هذه الكوبونات إما مجاناً أو بدفع رسوم رمزية لتغطية التكاليف الإدارية الخاصة بإدارة البرنامج. ويمكن للمواطن حامل الكوبون إما تحويله إلي أسهم مباشرة من خلال المزاد أو استثماره في أحد صناديق الاستثمار للخصخصة التي ظهرت بصورة مستقلة في عملية الخصخصة في دول أوروبا الوسطى والشرقية. ففي بعض الدول ، مثل روسيا وجمهورية التشيك وسلوفاكيا ، يمكن لأصحاب الكوبونات استعمالها لشراء أسهم المنشآت التي تتم خصخصتها ، بينما في دول أخري مثل بولندا تستعمل الكوبونات لشراء شهادات تصدرها صناديق الاستثمار بدلاً من شراء الأسهم مباشرة.

والهدف الرئيسي لطريقة الكوبونات هو إنشاء قاعدة لاقتصاد السوق ، وذلك من خلال خصخصة منشآت القطاع العام بأكبر سرعة ممكنة، وإشراك أكبر عدد ممكن من المواطنين،في عملية التحول إلي اقتصاد السوق من خلال توزيع أصول منشآت القطاع العام على أكبر عدد ممكن من المواطنين ، وتعزيز قوى السوق ومناخ المنافسة في الاقتصاد.

ومن مزايا هذه الطريقة ، إنها تعالج مشكلة نقص رأس المال

المحلي ، حيث توفر كوبونات للمواطنين لاستعمالها في شراء المنشآت المراد خصخصتها. ويتم كذلك من خلال هذه الطريقة ، التغلب على مشكلة كيفية تقدير أصول المنشآت والتي تعد أكبر العوائق التي تواجه عملية الخصخصة بوجه عام. وتتميز هذه الطريقة أيضاً بالعدالة الاجتماعية حيث يحق لكل مواطن الحصول علي كوبونات ، وبالتالي فإن عملية البيع لا تقتصر علي عدد محدود من المستثمرين كما هو الحال في الطرق الأخرى التي سبق الإشارة إليها.

ومن أبرز الانتقادات الموجهة لهذه الطريقة إنها لا تؤدي في حد ذاتها إلى تحسين الكفاءة الاقتصادية حيث إن توزيع الملكية علي عدد كبير من المستثمرين قد لا يوفر الظروف الملائمة لتحسين أداء المنشأة خاصة عندما يوجد نقص في رأس المال لتطويرها ، ونقص في المهارات اللازمة لتسييرها في إطار اقتصاد السوق. وقد استعملت هذه الطريقة في دول أوروبا الوسطى والشرقية منذ بداية التسعينيات.ففي تشيكوسلوفاكيا السابقة مثلاً ، نتج عن المرحلة الأولى للخصخصة من خلال نظام الكوبونات في عام 1992 بيع 1491 منشأة صغيرة [1]، وعند نهاية المرحلة الثانية في أوائل 1995 تم خصخصة 80٪ من أصول المنشآت الكبيرة [2].

1) Hyclak , Thomas J.AND Arthur E.King , " The Privatization Experlence in Eastern Europe " The World Economy , Vol . 17,no .14 , JULY 1994 , P.529-50 .

2) Borish , Michael S . and Michel Noel , " Private Sector Development During Transition : The Visegrad Countries " , World Bank Discussion Paper 318,1996 .

● **بيع الأسهم في الأسواق المالية.**

تستخدم هذه الطريقة عندما يوجد بالاقتصاد المحلي سوق منظمة للأوراق المالية، كما تستخدم لبيع المنشآت التي تتمتع بوضعية مالية جيدة ذات حجم كبير. ومن خلال هذه الطريقة تعرض أسهم المنشأة للبيع للجمهور عادة بسعر ثابت، فقد تبيع الدولة حصتها من أسهم منشآت متداولة كما هو الحال في برنامج الخصخصة الذي تم تطبيقه في الكويت منذ عام 1994 [1].

وتتميز طريقة بيع الأسهم في الأوراق المالية بدرجة عالية من الشفافية حيث يتم الترويج لعملية البيع كما يتم الكشف عن القوائم المالية للمنشأة تمشياً مع شروط البيع من خلال الأسواق المالية، كما تتميز بتوسيع قاعدة الملكية خاصة عندما تضع الدولة قيوداً علي كمية الأسهم التي يمكن لكل مستثمر شراؤها. ففي الكويت مثلاً تُعطى الهيئة العامة للاستثمار (وهي الجهة الحكومية المشرفة علي عملية الخصخصة) الأفضلية في الاكتتاب للمستثمرين الصغار مما يسهم في توسيع قاعدة الملكية، كما تسهم هذه الطريقة في تطوير السوق المالية المحلية كما هو الحال في عدد من الأسواق العربية وبعض دول أمريكيا اللاتينية. إن نجاح عملية بيع الأسهم في الأسواق المالية يتوقف علي حجم السوق بالنسبة لحجم عملية طرح أسهم المنشآت المراد بيعها، فإذا كان حجم السوق صغيراً فإنه سيؤثر سلباً علي سعر السهم، وفي هذه الحالة يمكن طرح أسهم المنشآت علي دفعات حتى يتمكن

1) جريدة الوطن، الكويت، 10-9-1996 .

السوق من استيعابها وهذا ما يقوم به عدد من الدول النامية التي لا تتمتع بأسواق مالية ذات رأسمالية عالية ومن بينها معظم الدول العربية. ويمكن للدولة أن تبيع أسهم المنشأة التي تملكها في السوق مباشرة من خلال الاكتتاب العام أو من خلال متعهد إصدار مما يخفض من درجة المخاطر التي قد يتعرض لها عائد هذه العملية، كما يمكن للدولة طرح الأسهم في السوق العالمية لبعض المنشآت.

- **طريقة البيع المباشر.**

تعتبر طريقة البيع المباشر أكثر الطرق استخداماً في عمليات الخصخصة علي المستوى الدولي، حيث مثلث 80 ٪ من كل المعاملات التي تمت بين عامي 1988 و1993 وما يعادل 58 ٪ من أجمالي إيرادات الخصخصة [1]، كما مثلث هذه الطريقة 86٪ من أجمالي المعاملات في سنة 1994 [2]. و تأخذ طريقة البيع المباشر أشكال مختلفة، فهناك البيع المباشر من خلال طلب عروض أو مزاد علني أو مستثمر استراتيجي، والعنصر المشترك بين مختلف طرق البيع المباشر هو عدم وجود وسطاء بين الدولة والمشتري (المستثمر).

تكمن طريقة طلب عروض الدولة في المقارنة بين مختلف العروض واختيار المشتري الذي يعرض أعلى سعر، وتتميز هذه الطريقة بالشفافية حيث أن آليتها واضحة وتقديم العروض مفتوح

1) Sader ,1995
2) The World Bank ,World Debt Tables : External Finance for Developing Countrise , Vol,I :Analysis and Summary Tables , 1996 .

لكل المستثمرين الذين يرغبون في المنافسة علي شراء المنشأة والذين يستوفون الشروط المحددة من قبل المجتمع (الدولة). ومن أبرز الانتقادات الموجهة إلي هذه الطريقة البطء في التنفيذ حيث تتطلب كل عملية بيع منشأة فترة زمنية ليست بالقصيرة، كما أنها تتطلب نفقات إدارية مرتفعة. وقد استخدمت هذه الطريقة في عدد من دول أوروبا الشرقية لخصخصة المحلات والمطاعم، كما استخدمت في بعض الدول العربية المغاربية مثل المغرب لخصخصة عدد من الفنادق. وتتميز طريقة المزاد العلني بدرجة عالية من الشفافية، كما أنها تمكن المجتمع من تعظيم إيرادات الخصخصة علاوة على أنها سريعة وغير معقدة.

ومن ضمن الانتقادات الموجهة إلى هذه الطريقة أنها لا تسمح للمجتمع من فرض شروط محددة للبيع. ولكي يضمن المجتمع نجاح عملية بيع منشأة من خلال المزاد العلني ينبغي وضع الترتيبات اللازمة للتأكد من وجود عدد كافٍ من المتنافسين (المستثمرين) في المزاد ومن عدم التواطؤ فيما بينهم.

وقد طبقت هذه الطريقة في تشيكوسلوفاكيا وتميزت عملية خصخصة المؤسسات الصغيرة من خلال المزاد العلني بالكفاءة والسرعة حيث نفذ كل البرنامج في فترة لم تتعد سنتين وحصلت الدولة علي إيرادات بلغت حوالي 1.6 مليار دولار[1].

ويختار المجتمع مستثمراً استراتيجياً يتميز بخبرة كافية في

1) United Nations Conference on Trade and Development ,Comparative Experiences With Privatization : Policy Insights and Lessons Learned ,1995 .

مجال ما عندما يتطلب وضع منشأة إدخال تقنية متطورة لتحسين أدائها ورفع كفاءتها، وتتم عملية البيع في هذا الإطار من خلال التفاوض المباشر مما يمكن المجتمع من وضع شروط محددة على المستثمر والنشاط. ومن الانتقادات الموجهة لهذه الطريقة أنها ليست بسيطة خاصة عند تطبيقها بالدول النامية التي قد تعاني من بعض الصعوبات الآتية:

■ نظراً لحجم بعض المنشآت المعروضة للخصخصة قد يكون المستثمرون المحليون غير قادرين علي جمع رأس المال المطلوب، وفي هذه الحالة يكون أمام المجتمع خياران [1]: إما بيع المنشأة لمستثمر أجنبي قادر علي الشراء أو بيع المنشأة بالأقساط على أساس أرباحها المستقبلية. وقد استخدمت أشكال مختلفة لهذا الخيار في استونيا والمجر وبولندا.

■ إن توسيع قاعدة الملكية الناتج عن عملية الخصخصة وفقاً لهذه الطريقة قد تبدو غير عادلة، وذلك لأنها لا تتميز بالشفافية المطلوبة ولا تمكن المواطنين في بعض / أو أغلب الأحوال من المشاركة.

■ تُعد هذه الطريقة بطيئة ومكلفة نظراً لأنها تتطلب التفاوض على بيع كل منشأة على حدأ كما تتطلب مراقبة المستثمرين للتأكد من أنهم أوفوا بوعودهم والتزاماتهم التي تنص عليها عقود البيع.

2) Grey , Cheryl W .,"In Search of Owners : Privatization and Corporate Governance in Transition Economics ",The World Research Observer , Vol .11,No. 2 ,1996,P. 179-97 .

■ قد تتعقد عملية البيع لصعوبة تقويم المنشأة المعروضة للبيع. وقد ظهرت هذه المشكلة في دول أوروبا الشرقية حيث أن المقاييس المحاسبية المستخدمة لم تعكس القيمة الحقيقية للمنشآت.

ومهما كانت الطريقة المناسبة لخصخصة أية منشأة من منشآت القطاع العام فإن عملية الخصخصة بوجه عام لابد وأن يترتب عنها إضافة حقيقية للاقتصاد الوطني إلا أن الأمر لا يقف عند هذا الحد فتحقيق الإضافة الحقيقة تتطلب توفر جملة من العوامل أو العناصر التي تتطلبها الخصخصة.

رابعاً- متطلبات الخصخصة.

تعتمد الخصخصة في نجاحها وبالشكل المخطط على مدى توفر جملة من العناصر يمكن إبراز أهمها علي النحو التالي:-

1- الشفافية.

يقصد بالشفافية نشر الخطط والبرامج والمعلومات بوضوح وأن تصل هذه المعلومات إلى الأطراف المشاركة في الخصخصة في وقت وصورة موحدة، ولقد عانت العديد من الدول المتحولة إلى اقتصاديات السوق من مشكلة انعدام الشفافية، فعلى الرغم من الانخفاض في الانتاج في السنوات الأولي من التصحيح لا يمكن الجزم بالانخفاض. فالإحصاءات الدقيقة لمعظم المؤشرات الاقتصادية في زمن ما قبل التصحيح لم تكن متوفرة في بعض الأحوال ولم تكن تنشر في بعضها الآخر، الأمر الذي يرهق متخذي القرار الاستثماري سواءً على المستوى الأهلي أو الأجنبي بسبب عدم

التأكد مما يرفع من درجة المخاطرة التي قد يتعرض لها عائد الاستثمار. إن تامين ثقافة الشفافية وعلى كل المستويات الاجتماعية والسياسية يُعد مطلباً هاماً وضروري لنجاح الخصخصة.

2- تقويم منشآت القطاع العام.

من الضروري العمل على إعادة تقويم أصول منشآت القطاع العام وفقاً لقيمتها التبادلية (سعر السوق) وهذا من شأنه أم الرفع أو الخفض في قيمة أصول منشآت القطاع العام الدفترية. إن من أبرز التحديات التي ستواجه المسئولين عن برنامج الخصخصة والمستثمرين المرتقبين سواءً كانوا وطنيين أو أجانب هو إيجاد القيمة الحقيقة لمنشآت القطاع العام، تلك القيمة التي تحقق التوازن بين رغبات وأهداف المستثمرين من جهة و أهداف المجتمع من جهة أخري.

3- اعتماد السياسات الاقتصادية الملائمة.

من متطلبات الخصخصة إيجاد السياسات الاقتصادية الملائمة والتي من شأنها تحفيز الاستثمار والإنتاج من خلال تخفيض تكلفة النشاط بوجه عام الأمر الذي يقود إلي تخفيض تكلفة الإنتاج وما يترتب عنه من مزايا تنافسية في المدى المتوسط وطويل المدى.

4- خلق المناخ الملائم للاستثمار.

ويقصد بمناخ الاستثمار مجمل الظروف والأوضاع السياسية والاجتماعية والاقتصادية والتشريعية والإجرائية التي من شأنها تحفيز الاستثمار والإنتاج بوجه عام. فعلى المستوى الاجتماعي

على سبيل المثال ، لا الحصر، ينبغي توعية المجتمع بأهمية هذه العملية وما ستؤدي إليه من آثار إيجابية وسلبية على أوجه الحياة الاقتصادية بوجه عام. ولعل أبرز المشاكل التي ترتبط بالخصخصة وجود عمالة فائضة في منشآت القطاع العام المراد خصخصتها وظفت عادة لأسباب اجتماعية،أن هذه المشكلة على سبيل التحديد تتطلب إتخاذ الإجراءات التالية:-

- تشجيع العاملين بمنشآت القطاع العام علي شراء أسهم المنشآت التي يعملون فيها ، وذلك من خلال خطة طموحة تهدف إلي تمليك منشآت القطاع العام عن طريق احتساب قيمة تفضيلية للأسهم المشتراة من قبل العاملين من خلال تخفيض الضرائب على الامتلاك أو تخفيض سعر السهم في حد ذاته ومنحهم الأولوية في الاكتتاب العام.
- محاولة فرض بقاء العاملين في أماكنهم عند التفاوض مع الملاك الجدد.
- إعداد برامج للتدريب التحويلي تركز على التخصصات التي سيرتفع الطلب عليها في المستقبل القريب وتقديم تسهيلات ائتمانية لمساعدة العاملين على إنشاء مؤسسات صغيرة أو شراء بعض الأصول الإنتاجية والورش وتوفير التمويل اللازم وتخفيض كلفتة.

وعلي المستوى الإجرائي التنظيمي تتطلب الخصخصة إنشاء جهاز أو هيئة عامة (الهيئة العامة للتمليك والاستثمار) تختص بتنفيذ ومتابعة ومعالجة الخصخصة وآثارها سواءً على المدى القصير أو المتوسط أوالطويل .

الفصل الثاني
الشـــــراكـــــــة

تمهيد،،،

لقد ظهرت الحاجة إلي نظام الشراكة كنتيجة لقصور الأنظمة الاقتصادية السابقة وفشلها في إيجاد حل جذري ونهائي للمشكل الاقتصادي بالرغم من التحويرات والتطورات التي حدثت في هذه الأنظمة كمحاولة لحل بعض المشاكل الاقتصادية التي برزت وتبرز من حين لآخر، فلو استعرضنا جميع المحاولات من قبل جميع الأنظمة السابقة لمعالجة المشاكل الاقتصادية وأصحاب العمل أو غيرها لوجدنا أنها لم تستطع حل هذه المشاكل الحل الجذري، فبالنسبة للعلاقة بين العمال وأصحاب الأعمال لا شك أنه حدثت تغيرات وتطورات هامة جداً في ظل الأنظمة السابقة، فتحديد ساعات العمل وتحسين ظروف العمل والاعتراف بحد أدنى للأجور ومشاركة العمال في الأرباح والإدارة والقوانين المتعلقة بالضمان الاجتماعي والتأمينات ضد البطالة وحتى تكوين النقابات العمالية وحق الاضرابات وغيرها من التطورات والتحسينات في هذا المجال لا شك أنها حققت مكاسب كثيرة للعمال وذلك لأنها أوجدت لهم حقوقاً كانت تعتبر صعبة المنال في الماضي.إلا أننا لو أمعنا النظر في هذه التطورات أو التغيرات لوجدنا أنها لا تقدم لنا حلولاً جذرية للمشكلة، فكل التحسنات والتطورات التي حدثت علي نظام الأجرة وعلاقة العمال بأصحاب الأعمال كانت مجرد حلول إصلاحية ومسكنات

مؤقتة لا أكثر، لقد كانت أقرب إلى الإحسان منها إلى الاعتراف بحق العاملين فهي لم تتعد تحت أحسن الظروف كونها جزءً من حق العاملين في العملية الإنتاجية.إن العمال الذين أجروا للقيام بعملية إنتاج لصالح الغير الذي استأجرهم لم يستلموا ما أنتجوه وإنما استلموا في المقابل أجرة وهذا يعني خروجاً عن القواعد الطبيعية، فالقاعدة الطبيعية والسليمة هنا هى أن العلاقة بين المنتج والإنتاج يجب أن تكون مباشرة بمعنى أن المنتج ينبغي أن يكون شريك في الإنتاج. إن كل الأنظمة السابقة لم تستطع أن تحل هذا المشكل والدليل علي ذلك أن المنتجين تحت كل هذه الأنظمة لا يزالون يستلمون أجرة مقابل الاشتراك في العملية الإنتاجية بالرغم من اختلاف أشكال الملكية وتبدل أوضاعها من نظام لآخر والحل السليم والنهائي هنا هو أن يصبح العمال شركاء في عملية الإنتاج لا أجراء. كذلك فإن المحاولات التي أنصبت على الملكية والتغيرات والتطورات التي حدثت عليها سواءً المتعلقة منها بتحديد هذه الملكية أو تحريم الملكية الخاصة تماماً وإحلال الملكية العامة بدلاً منها لم تستطع أن تقدم الحل النهائي لهذا المشكل لأن هذه التطورات والتغيرات ركزت علي الملكية من زاوية ملكية الرقبة وليس من زاوية الانتفاع والاستخدام وكيفية ربط هذه الملكية بالإنتاج والحاجات. إن المعالجات الخاطئة للمشاكل الاقتصادية من قبل الأنظمة الاقتصادية السابقة أدت إلى فشل هذه الأنظمة في تحقيق هدفها الأساسي وهو محاولة خلق مجتمع إنساني حرٌ وسعيدٌ، مجتمع يكون فيه الفرد حراً من

كافة القيود والعراقيل وينعم فيه بكل خيرات الطبيعة ويصل فيه إلى أقصى حد ممكن من السعادة، إن الخطأ في معالجة المشاكل الاقتصادية من قبل الأنظمة السابقة يكمن في ابتعاد هذه الأنظمة عن القواعد الطبيعية في تحديد العلاقات الاقتصادية إن الحل النهائي طبقاً لنظام الشراكة يكمن في الرجوع إلى القواعد الطبيعية التي حددت العلاقة قبل ظهور الطبقات وأشكال الحكومات والتشريعات الوضعية.إن القواعد الطبيعية استطاعت أن تنتج اشتراكية طبيعية قائمة علي المساواة بين عناصر الإنتاج وحققت استهلاكاً متساوياً تقريباً لإنتاج الطبيعة بين الأفراد ، أما عمليات التفاوت في الاستهلاك وعمليات التوزيع غير المتساوي وعمليات استغلال إنسان لإنسان آخر فهى ظواهر خارجة عن القواعد الطبيعية وبداية فساد الجماعة البشرية وبداية ظهور مجتمع الاستغلال، مجتمع الطبقات، مجتمع الاضطرابات والمشاكل الاقتصادية والاجتماعية.

أولاً- مفهوم الشراكة

يمكن تعريف الشراكة على إنها النظام الاقتصادي الذي يتصف بالملكية الخاصة والمقدسة لوسائل الإنتاج وذلك في حدود إشباع الحاجات وحدود المجهود الشخصي دون استخدام الغير، وهي (الشراكة) تعني مشاركة كل أفراد المجتمع في النشاط الاقتصادي وثروة المجتمع وتحرير حاجات أفراد المجتمع من كل مظاهر الاستغلال والاحتكار بغض النظر عن مصدره سواء كان

فرداً أم دولة وتوجيه الموارد الاقتصادية وتسخيرها لإنتاج السلع والخدمات بهدف إشباع حاجات أفراد المجتمع.

ثانياً- المبادئ التي يرتكز عليها نظام الشراكة

يرتكزنظام الشراكة على مبادئ أساسية، يمكن توضيحها على النحو التالي:-

1- هدف النشاط الاقتصادي هو الإنتاج من أجل إشباع الحاجات.

إن النشاط الاقتصادي يجب أن يكون نشاطاً إنتاجياً من أجل إشباع الحاجات وليس نشاطاً غير إنتاجي وذلك لأن الموارد الاقتصادية محدودة ونادرة لا تكفي لإشباع كل الحاجات الإنسانية ومن هنا يجب استغلالها استغلالاً أمثلاً، كما لا يجب الاستحواذ على كمية من هذه الموارد أكثر من اللازم لإشباع حاجات الفرد وذلك لأن هذا سيؤدي إلى حرمان إنسان آخر من إشباع حاجاته لأن الادخار الزائد عن الحاجة هو حاجة إنسان آخر من ثروة المجتمع ولكن هذا لا يعني بالطبع أن الادخار غير مسموح به طالما أن هذا الادخار هو من حاجات الإنسان الذي قام به ومن إنتاجه الذاتي دون استغلال أو سرقة مجهود إنسان آخر وليس على حساب حاجات إنسان آخر.

2- تحرير حاجات الإنسان.

إن هدف النظام هو سعادة الإنسان وأن السعادة لا تتوفر ألاً إذا توفرت الحرية وأن الإنسان لا يمكن أن يكون حراً ألا إذا

تحررت جميع حاجاته من السيطرة الخارجية بغض النظر عن مصدر هذه السيطرة سواءً كان فرداً أو طائفة حتى ولو كانت هذه الجهة هي المجتمع نفسه. إن الطريقة السليمة لتحرير حاجات الإنسان هي أن تكون هذه الحاجات مملوكة ملكية خاصة ومقدسة للفرد نفسه لا يتحكم فيها ولا تتبع لأي جهة مهما كانت، إن الإنسان ما لم يملك حاجاته لا يملك التصرف فيها بالطريقة والكيفية التي يرضاها وبالتالي فإن حريته ستكون ناقصة ومن ثم فانه سوف لن يكون سعيداً.

3- المشاركة في الإنتاج كبديل عن نظام الأجرة.

إن من أهم مبادئ الشراكة هو إلغاء نظام الأجرة واستبداله بنظام المشاركة، وذلك لما ينطوي عليه نظام الأجرة من ظلم، فنظام الأجرة كما هو مطبق في جميع أنحاء العالم وكما هو معروف لدينا جميعاً يتضمن في طياته استغلال أصحاب الأعمال للعاملين والمتمثل في حصول العامل على أجرة مقابل الاشتراك في عملية إنتاجية أقل بكثير من قيمة الإنتاج الذي قام بإنتاجه وبذلك فإن العامل لا يتقاضى ألا جزءً فقط من قيمة إنتاجه، أما الباقي فيذهب إلى أصحاب العمل إما في صورة ربح أو فائدة.بالإضافة إلى ذلك نجد نظام الأجرة يتضمن العبودية، عبودية صاحب العمل للعمال الذين استأجرهم للقيام بالعملية الإنتاجية.فالعمال تحت نظام الأجرة دائماً يشعرون بأنهم مدينون لصاحب العمل بتأمين قوتهم وقوت أولادهم ومن ثم فإنهم لا يستطيعون معارضته أو عدم تطبيق أوامره.وفي هذا انتقاص

لحريتهم وكرامتهم، أضف إلى ذلك ما قد يخلقه نظام الأجرة من عدم مساواة بين العمال وأصحاب الأعمال وما ينتج عنه من خضوع وخنوع من جانب العمال لأصحاب الأعمال. إن الطريق السوي والخلاص النهائي للأجراء يتمثل في نظام المشاركة حيث يصبح المنتجون في أي منشأة شركاء في إنتاجها ويتحرر المنتجون تماماً من نظام الأجرة وما ينطوي عليه من استغلال وعبودية. وتختفي كل المشاكل الاقتصادية الناجمة عن الاحتكارات وما ينطوي عليها من زيادة في الأسعار وتخفيض في الإنتاج وتتقلص ظاهرة البطالة والاضطرابات التي من شأنها عرقلة العملية الإنتاجية، وبالتالي انخفاض مستوى الإنتاج، حيث أن الكل أصبحوا شركاء في الإنتاج وبذلك أصبح من مصلحة كل منتج أن يزداد الإنتاج حتى تزداد حصته وبالتالي يستطيع إشباع أكبر قدر ممكن من حاجاته.

4- المساواة بين عناصر الإنتاج.

إن كل إنتاج مهما كان بسيطاً يتطلب عملية إنتاجية للحصول عليه وأن كل عملية إنتاجية تتطلب توافر على الأقل عنصرين من عناصر الإنتاج. أن عناصر الإنتاج مهما تعددت وتنوعت لا تخرج عن ثلاثة عناصر أساسية وهي: مواد إنتاج ووسيلة إنتاج ومنتج، وهذه العناصر متساوية في الأهمية للعملية الإنتاجية بدليل لو سحب أحدها من العملية الإنتاجية لكان من المستحيل إقامة العملية الإنتاجية وبالتالي الحصول على الإنتاج. وانطلاقاً من تساوي هذه العناصر من حيث الأهمية بالنسبة للإنتاج فإنه يجب

أن تكون حصصها في الإنتاج متساوية حيث أن طغيان أحد العناصر على عنصر آخر أو حصول أحدها على نصيب أكبر من أنصبة العنصرين الآخرين هو في الواقع تصادم مع القاعدة الطبيعية للمساواة.

5- وجوب تنظيم الملكية.

إن نجاح أي نظام اقتصادي يعتمد بدرجة كبيرة على نجاحه في حل مشكلة الملكية وكيفية تقنينها وتنظيمها.إن معظم المشاكل الاقتصادية إن لم يكن كلها (من تقسيم المجتمعات إلى طبقات غنية وأخرى فقيرة، طبقات معدمة وأخري مترفة،....الخ) ناتجة في الواقع من عدم وجود حل جذري لمشكلة الملكية.والشراكة في واقعها تقدم قواعدها التي تنظم الملكية علي النحو التالي:-

- إن حاجات الإنسان الضرورية مثل السكن والمركوب والمعاش....الخ، يجب أن تكون ملكية خاصة ومقدسة، بحيث لا يجوز المساس بها أو التحكم فيها من أي فرد أو جهة أخرى حتى ولو كان المجتمع نفسه.
- ملكية خاصة لوسائل الإنتاج في حدود إشباع الحاجات وفي حدود القدرة والجهد الخاص لاستعمالها دون استخدام الغير.
- ملكية اشتراكية يكون المنتجون فيها شركاء في إنتاجها تقوم محل الملكية الخاصة التي تقوم على إنتاج الأجراء.
- لقد أولت الشراكة أهمية خاصة لعنصر الأرض لأهمية هذا العنصر في النشاط الاقتصادي ونظراً لطبيعة هذا العنصر المتمثلة في إنه من صنع الله سبحانه وتعالى، ولا يستطيع أي إنسان

الادعاء بأنه قد شارك أو ساهم في إنتاجه أو إيجاده ، فإن ملكية هذا العنصر لا تؤول لأحد، ولكل إنسان الحق في استعماله والانتفاع به في حدود مقدرته وجهده وفي حدود إشباع حاجاته دون استخدام الغير.

ثالثاً- هيكلية النشاط الاقتصادي في ظل نظام المشاركة.

تمارس الأنشطة الاقتصادية في ظل المشاركة في مجالات الإنتاج الصناعي، الزراعي، الثروة الحيوانية والبحرية، التعدين والمحاجر، البناء والتشييد، الاتصالات النقل، الأعمال الحرفية كالنجارة والحدادة وما في حكمها، الأعمال المهنية كالتعليم والطب، الهندسة، المحاسبة، المحاماة، توثيق العقود والمحررات، الاستشارات المالية والاقتصادية والقانونية، استيراد وتصدير وتوزيع السلع والبضائع، أعمال الوكالات التجارية، وفي كافة أوجه النشاط الاقتصادي. وفي إطار المشاركة كل أفراد المجتمع مدعوون للمشاركة في النشاط الاقتصادي دون استثناء ولا يجوز مزاولة أكثر من نشاط اقتصادي واحد، يرخص بمزاولته من الجهات ذات العلاقة بعد استيفاء المستندات المطلوب لذلك النشاط. وتقوم المشاركة وفي كافة صورها وأشكالها وكما ذكرنا سابقاً على تقسيم العوائد المحقق من النشاط الذي يقومون به الأفراد على عناصر الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية بالتساوي، فإذا تمت عملية إنتاجية على سبيل المثال، بتضافر جهود عنصرين من عناصر الإنتاج، فان حصيلة تلك العملية

الإنتاجية يجب أن تقسم بين العنصرين بالتساوي بحيث يستلم كل عنصر نصف الإنتاج.وإذا تمت العملية الإنتاجية بتضافر ثلاثة عناصر إنتاجية فإن كل عنصر من هذه العناصر يجب أن يستلم ثلث الإنتاج، وهكذا إلاَّ أنه يجب الملاحظة هنا بأن المساواة بين عناصر الإنتاج وليس بين الوحدات المكونة للعنصر الإنتاجي الواحد. وتأخذ الهيكلية الاقتصادية للنشاط الاقتصادي في ظل المشاركة أشكال وصور تختلف نوعاً ما عن الأنظمة الاقتصادية الأخرى، ويمكننا تحديد المؤسسات المكونة لهيكل النشاط الاقتصادي في ظل المشاركة على النحو التالي:-

1- المؤسسات الفردية.

وتعد هذه المؤسسات من أبسط الصيغ التنظيمية للمؤسسات في إطار المشاركة التي لا تلغي المبادرة الفردية إذا ما اعتمدت على المجهود الشخصي دون استخدام الغير. وفي هذا الإطار يقوم الفرد باستثمار مدخراته في نشاط اقتصادي ما يتوقع أن يولد دخلاً يحقق من خلاله طموحاته الفردية. ويتوقع أن تتطور المؤسسة الفردية بمدى الطموح والجهد المبذول من قبل مؤسسها ومديرها.ولا يضع المجتمع أية قيود أو عراقيل على انخراط الأفراد في النشاط الاقتصادي في إطاره الفردي وإنما يقدم له كل الدعم والتسهيل طالما كان هذا النشاط قائم على المجهود الشخصي ونافع للمجتمع. ومن أمثلة هذا النوع من المؤسسات: ورش إصلاح المعدات بأنواعها ، محلات الطباعة والتصوير....إلخ مما لا يتطلب رأس مال ضخم وجهد مشترك من الأفراد والجماعات.

2- المؤسسات الأسرية.

وفقاً لهذا البنيان المؤسسي تقوم عائلة ما باستثمار أموالها في نشاط اقتصادي ما بهدف تحقيق الدخل اللازم لمواجهة تكاليف الحياة من جهة وتكاليف تطوير مؤسستهم من جهة أخري ودون استخدام الغير، وتقوم الدولة في الغالب بدعم هذا الشكل من المؤسسات من خلال تقديم وتوفير التمويل اللازم لانخراط أكبر عدد ممكن من الأسر في نشاطات اقتصادية مفيدة للمجتمع و تفعيل الروابط الاجتماعية والتماسك الأسري.وفي الغالب يكون حجم هذه المؤسسات عند تأسيسها صغير نسبياً ويتوقع أن ينمو هذا الحجم ويتطور بمدى فاعلية أداء الأسر من جهة ومدى ملائمة المناخ الاستثماري العام من جهة أخري.

3- التشاركيات.

تمثل التشاركيات صيغة تنظيمية مركبة في الواقع حيث يقوم مجموعة من الأفراد أو الأسر باستخدام مدخراتهم لتكوين مؤسسة تضامنية اشتراكية يكونون فيها متضامين من حيث الالتزامات وشركاء في العوائد المتولدة عن العمليات التي يقومون بها .ولا يجوز في مثل هذا التنظيم الإنتاجي المشاركة بالمال فقط وإنما المشاركة بالجهد والمال.

4- الشركات المساهمة.

وفي هذا الإطار تقوم جماعة بإنشاء وحدة إنتاجية كما هو الحال بالنسبة للشركات المساهمة بالنظام الرأسمالي إلا أن الفرق يتمثل في أن العاملين في الشركات المساهمة شركاء في الإنتاج

سواءً كانوا مساهمين في رأس المال بالمال أو الجهد ،ويقسم الإنتاج فيما بينهم وفقاً لقدر الجهد المبذول من كل عنصر من عناصر الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية.

5- المؤسسات والشركات العامة.

تتطلب التنمية الاقتصادية قيام الدولة بالإنتاج وتقديم الخدمات الضرورية التي يحجم عليها القطاع الأهلي سواءً لانخفاض العائد من تلك الأنشطة أو لاعتبارات الاجتماعية والسياسية كما هو الحال في خدمات البنية الأساسية مثل إنشاء الطرق أو المواني...الخ، ويتم توزيع الإنتاج في المؤسسة والشركة العامة بعد خصم الاحتياطي بين عناصر الإنتاج بها بحيث يكون لكل عنصر منها حصته في هذا الإنتاج، وتحدد الحصة وفقاً لمساهمة كل عنصر من عناصر الإنتاج.وتدار هذه المؤسسات بمؤتمر إنتاجي يضم في عضويته كل المنتجين بتلك المؤسسة، ويتولى المؤتمر تصعيد أمانة المؤتمر الإنتاجي وأعضاء اللجنة الشعبية (إدارة المؤسسة) ووضع واعتماد الأسس العامة للخطة الاقتصادية التي تتعلق بنشاط المؤسسة والخطط التي تحقق أغراضها، كما يقوم بإقرار الميزانية والنظر في المسائل التي تعرضها عليه اللجنة الشعبية، والرقابة على أعمال اللجنة الشعبية ومتابعتها ومحاسبتها. وتقوم اللجنة الشعبية التي يقوم المؤتمر الإنتاجي بتصعيدها، مهمة تنفيذ قرارات المؤتمر الإنتاجي، التي منها في الغالب تنفيذ الخطط اللازمة لتحقيق أهداف المؤسسة وإعداد الميزانية التقديرية والعمومية والحسابات

الختامية ومتابعة نشاط المؤسسة لضمان تنفيذ الخطط الموضوعة لها واتخاذ إجراءات توفير احتياجات ومستلزمات الإنتاج والتشغيل في المواعيد المناسبة واقتراح الخطط التي من شأنها تطوير الإنتاج ورفع كفاءة المنتجين وإتخاذ كافة الإجراءات اللازمة للمحافظة على أصول المؤسسة.

رابعاً- محاولات تطبيق نظام الشراكة في الاقتصاد الليبي.

تُطبق الشراكة في كافة أوجه النشاط الاقتصادي لتحقيق العدالة الاجتماعية من جهة وخلق الدوافع والحوافز الحقيقية والفعالة لزيادة الإنتاج من جهة أخري، وفي الاقتصاد الليبي على وجه التحديد كانت هناك العديد من المحاولات لتطبيق الاشتراكية الجديدة نذكر أهمها على النحو التالي:-

1- تكوين المؤسسات الاشتراكية الجديدة.

يمكن اعتبار الفترة ما بعد منتصف الثمانينيات بداية محاولات الشراكة من خلال هيكلية جديدة للنشاط الاقتصادي يقوم في ظلها الأفراد في شكل تشاركي وجماعي بمزاولة الأعمال الصناعية والزراعية والخدمية. وفيما يلي أهم القوانين والقرارات الصادرة بالخصوص وفقاً لتسلسلها الزمني:-

أ- القانون رقم 9 لسنة 1985 بشأن الأحكام الخاصة بالتشاركيات.

ب- القانون رقم (8) لسنة 1988م، بشأن تنظيم الانتفاع بثروة المجتمع،

ج- قرار اللجنة الشعبية العامة رقم (183) لعام 1988م القاضي بتمليك بعض الوحدات الإنتاجية في مجال الصناعات الغذائية.

د- قرار اللجنة الشعبية العامة رقم (427) لسنة 1989م، والمتعلق بأسس تطبيق الملكية الجماعية للوحدات الإنتاجية.

هـ- قرار اللجنة الشعبية العامة رقم (638) لسنة 1990م، والمتعلق ببعض الضوابط الخاصة بتمليك الوحدات الإنتاجية.

و- قرار اللجنة الشعبية العامة رقم (1207) بشأن الأحكام الخاصة بمباشرة نشاط الاستيراد والتصدير للقطاع الأهلي.

ز- قرار اللجنة الشعبية العامة رقم (340) لسنة 1991م، والمتعلق بضوابط الاستخدام في الأنشطة الاقتصادية الفردية والتشاركية.

ح- القانون رقم 9 لسنة 1992 م، بشأن مزاولة الأنشطة الاقتصادية الفردية والتشاركية.

ط- قرار اللجنة الشعبية العامة رقم(300) لسنة 1993م، بإصدار لائحة التمليك للوحدات الإنتاجية العامة.

ي- قرار اللجنة الشعبية العامة رقم 431 لسنة 1993م، بشأن مباشرة نشاط تجارة الجملة.

ك- القانون رقم 20 لسنة 2001م، بشأن النشاط الاقتصادي.

ويمكننا توضيح المؤسسات الإنتاجية بالجماهيرية وفقاً لحجمها وشكلها كما يوضحها الجدول التالي:-

جدول (1)

المؤسسات الإنتاجية بالجماهيرية حتى نهاية عام 2001

شكل المؤسسة	حجم المؤسسة		الإجمالي
	صغيرة	كبيرة	صغيرة +كبيرة
مؤسسة فردية	24,498	1,829	26,327
تشاركية	1,854	730	2,584
نشاط أسري	294	59	353
شركة مساهمة	0	15	15
مملوكة للمجتمع	0	213	213
الإجمالي	26,646	2,846	29,492

المصدر: الهيئة الوطنية للمعلومات والتوثيق، إحصاء المؤسسات الإنتاجية بالصناعة التحويلية، طرابلس .2001.

ومن الجدول السابق وبالاستناد إلى الإحصاء المشار إليه نلاحظ الآتي:-

أ- بلغ إجمالي المؤسسات في الصناعة التحويلية 24,492 مؤسسة منها 2,846 مؤسسة كبيرة الحجم والباقي وعددها 26,646 من المؤسسات الصغيرة.

ب- بتوزيع المؤسسات حسب النشاط فإن أنشطة التصليح تأتي في المرتبة الأولى (15,489 مؤسسة) وبما نسبته 52.5٪

من مجموع المؤسسات وكانت في معظمها مؤسسات صغيرة، تليها المنتجات المعدنية والآلات والمعدات (4,229 مؤسسة) وبما نسبته 14.3٪، ثم صناعة المواد الغذائية والمشروبات (3,421 مؤسسة) وبما نسبته 11.6٪.

ج- بلغ إجمالي قيمة الإنتاج الصناعي عام 2001 ما جملته 1,323 مليون دينار، وكانت مساهمة المؤسسات كبيرة الحجم 69.5٪.

د- بلغ عدد المشتغلين بتلك المؤسسات في حدود 128,234 مشتغلاً، كانت مساهمة العمالة الوطنية 76٪، وكانت حصة المؤسسات الصناعية كبيرة الحجم حوالي 53٪.

هـ- حققت المؤسسات المشار إليها في الجدول قيمة مضافة بلغت 620.8 مليون دينار، كانت حصة الصناعات الكبيرة 66.1٪.وقد ساهمت صناعة المنتجات المعدنية والآلات والمعدات بما نسبته 21.6٪ تليها مؤسسات الصيانة والتصليح 18.5٪، ثم الصناعات المعدنية الأساسية 15.1٪.

والجدير بالذكر إن عدداً غير قليل من هذه المؤسسات خاصة العامة لا تعمل في إطار الاشتراكية فمنها من ينتظر تحويل ملكيتها للمنتجين بها والبعض الآخر بتطبيق مقولة شركاء لا أجراء.

2- تمليك وتوسيع قاعدة الملكية للوحدات الاقتصادية العامة.

وكما أوضحنا سابقاً فإنه ومنذ منتصف الثمانينيات كانت بداية المحاولات لتطبيق الشراكة الإنتاجية في مختلف المنشآت

العامة سواءً بتمليكها مباشرة للعاملين بها أو بتقسيم الإنتاج على عناصر الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية، وفي هذا الإطار يمكننا التمييز بين مرحلتين رئيسيتين من مراحل تنفيذ هذا البرنامج على النحو التالي:-

المرحلة الأولى- التمليك وتوسيع قاعدة الملكية قبل إنشاء الهيئة

لقد شهدت هذه المرحلة التي بدأت في عام 1987م، واستمرت حتى عام 2001م، تاريخ إنشاء الهيئة العامة لتمليك الشركات والوحدات الاقتصادية العامة، ولقد تم خلال هذه الفترة تمليك العديد من الوحدات الاقتصادية العامة الموضحة في الجدول التالي.

جدول (2)

الوحدات الاقتصادية العامة المملكة قبل إنشاء الهيئة العامة للتمليك

النشاط	عدد الوحدات	القيمة المعتمدة	قيمة الإقساط المسددة	نسبة المسدد لقيمة التمليك
قطاع الصناعة	145	51,556,426	22,556,668	%43.75
الثروة الحيوانية	45	16,809,229	5,353,806	%31.85
الثروة البحرية	219	32,816,329	6,009,020	%18.31
قطاع الزراعة	4,436	66,640,346	9,268,300	%13.91
الإجمالي	4,845	167,822,330	43,187,794	%25.74

المصدر: الهيئة العامة لتمليك الشركات والوحدات الاقتصادية العامة، تقرير شامل حول ملف التمليك، طرابلس 2005.

من دراسة البيانات والمعلومات الواردة بالجدول المنوه عنه نستخلص الآتي:-

1- إن التمليك ركز وبدرجة رئيسية على القطاعات الإنتاجية بالاقتصاد الوطني.

2- إن عدد الوحدات الإنتاجية التي تمليكها خلال هذه المرحلة بلغ(4,845) وحدة إنتاجية.

3- بلغت القيم المعتمدة لهذه الوحدات الإنتاجية مبلغ وقدره(168) مليون دينار تقريباً.

4- لقد تم تسديد ما قيمته(43) مليون دينار أو ما نسبته(25.74٪) من القيمة المعتمدة للتمليك.

على الرُّغم من أن قرار اللجنة الشعبية العامة رقم(427) لسنة 1989م، نص في مادته السابعة على أن يسدد كل مساهم خمس قيمة مساهمته قبل تحرير سند الملكية الخاص به، ويسدد باقي قيمة المساهمة عن طريق الخصم المباشر من عائد الوحدة الاقتصادية، ونصت المادة(10) منه على أن تحال أقساط التمليك التي تخصم من إنتاج الوحدة الاقتصادية إلى الخزانة العامة أولاً بأول في نهاية كل سنة مالية، ونصت المادة(27) من قرار اللجنة الشعبية العامة رقم(300) لسنة 1993م، على الآتي:-

● يلتزم العاملون المالكون لأسهم المنشأة بسداد جزءً أو نسبة من قيمة الأسهم مقدماً عند الاكتتاب تُحدد من قبل اللجنة المركزية للتمليك.

- يتم توريد أقساط التمليك لحساب الجهات البائعة.
- تتولى اللجنة المشكلة بكل قطاع متابعة تحصيل بقية قيمة الأقساط المكتتب بها.

على الرُّغم من تلك القرارات إلاّ أن تحصيل أقساط التمليك، وفقاً للبيانات والمعلومات المتاحة المبين ملخصها بالجدول أعلاه لم يعط الأهمية المطلوبة، ولم تتم متابعته بالجدية اللأّزمة رُغم مرور فترة طويلة على التمليك تتراوح بين (9-13) سنة فإن الأقساط المحصلة لم تجاوز ما نسبته نحو(26٪) من إجمالي قيمة التمليك في 30-6-1423م.

المرحلة الثانية - التمليك وتوسيع قاعدة الملكية بعد إنشاء الهيئة

بعد عام 1994م، يمكن القول بأن برنامج نقل الملكية أو التمليك قد أتسم بالبطء أو التوقف بعض الشي، حيث تم تركيز اهتمام أمانة اللجنة الشعبية العامة على تشكيل لجان متخصصة لتقييم الشركات والوحدات الاقتصادية العامة على أسس علمية ووضع اللوائح والنظم اللأّزمة لتطبيق البرنامج دونما تعثر أو تشوهات، واستمر الوضع كذلك حتى تم وضع تصور أو مخطط شامل لبرنامج شبه شامل ومتكامل لنقل ملكية الشركات والوحدات الاقتصادية العامة(برنامج توسيع قاعدة الملكية) المعتمد بقرار أمانة اللجنة الشعبية العامة رقم(313) لسنة 2003م، ويستهدف البرنامج نقل ملكية عدد(360) وحدة

اقتصادية عامة على ثلاث مراحل متداخلة زمنياً، وحدد لتنفيذه فترة زمنية تبدأ ببداية عام 2004م، وتنتهي بنهاية عام 2008م، والجدول(2) يوضح مراحل تنفيذ برنامج توسيع قاعدة الملكية وعدد الوحدات الاقتصادية العامة المستهدفة في كل مرحلة مصنفة حسب النشاط الاقتصادي(صناعي، زراعي، حيواني، بحري) .

جدول (3)

مراحل تنفيذ برنامج توسيع قاعدة الملكية وعدد الوحدات الاقتصادية العامة المستهدفة

النشاط	المرحلة الأولى	المرحلة الثانية	المرحلة الثالثة	الإجمالي
صناعي	145	41	18	204
زراعي	28	4	24	56
حيواني	71	-	11	82
بحري	16	1	1	18
الإجمالي	260	46	54	360

المصدر: محمود الفطيسي، مجلة التمليك، الهيأة العامة لتمليك الوحدات الاقتصادية العامة،الفاتح(سبتمبر) 2004 ص6.

ومع بداية عام 2004م، تم الشروع في تنفيذ البرنامج المعتمد لإعادة هيكلة الشركات والوحدات الاقتصادية العامة(توسيع قاعدة الملكية) الصادر بقرار أمانة اللجنة الشعبية العامة رقم(313) لسنة 2003م، والموضح بالجدول السابق رقم(3) ويمكن تتبع الموقف التنفيذي لهذا البرنامج كما يلي[1] :-

1- تم طرح وتمليك(62) وحدة اقتصادية وفقاً للأسس الواردة بقرار أمانة اللجنة الشعبية العامة رقم(100) والقرار رقم(180) لسنة 2004م، والملحق رقم(5) يوضح هذه الوحدات الإنتاجية.

2- استكمال أعمال التمليك للوحدات المطروحة للمساهمة أو الجاري الإعداد لطرحها لعدد(29) شركة ووحدة اقتصادية، وهي الموضحة بالملحق رقم(6) .

3- استكمال أعمال التقييم للوحدات الجاري تقييمها وهي(25) وحدة موضحة بالملحق رقم(7) مع إدراج عدد(37) شركة ووحدة إنتاجية للتقييم موضحة بالملحق رقم(8) .

4- تصفية الإدارات العامة لعدد(14) شركة المنقول تبعيتها لصندوق تمويل برنامج توسيع قاعدة الملكية بقرار أمانة اللجنة الشعبية العامة رقم(94) لسنة 2004م.

5- التنسيق مع أمانة اللجنة الشعبية العامة للقوى العاملة

1) الهيئة العامة لتمليك الشركات والوحدات الاقتصادية العامة، تقرير شامل حول ملف التمليك، مصدر سابق ص26.

والتشغيل والتدريب لمعالجة فائض العمالة بالشركات والوحدات المشمولة في البرنامج.

6- الإشراف والمتابعة والتشغيل للشركات والوحدات المنقول تبعيتها للهيئة العامة لتمليك الشركات والوحدات الاقتصادية العامة.

7- تسوية الالتزامات المترتبة على إعادة هيكلة الشركات الإنتاجية وعقود التمليك.

8- متابعة ورعاية الوحدات المملكة وتسهيل إجراءاتها لدى مختلف الجهات والتي منها تسهيل إدارات حصولها على قروض تمويل من مصرف التنمية.

9- التصرف في المخزون والأصول الغير مشمولة في التمليك.

10- تحصيل أقساط التمليك وقيمة الأسهم المباعة وإيداعها في الحساب المخصص لذلك.

11- تحصيل الإيرادات المقررة لصندوق تمويل برنامج توسيع قاعدة الملكية والتصرف فيها وفقاً للبرنامج المعتمد بالميزانية التقديرية.

12- تسوية المرتبات المتأخرة وفقاً لما يتم رصده من مبالغ وما يعتمد من إجراءات.

ومن خلال متابعة اللجنة العليا لإدارة برنامج التمليك وتوسيع قاعدة الملكية خلال عام 2004م، وكرغبةً في تدليل الكثير من الصعوبات أو المشاكل التي صادفته اتخذت تلك اللجنة الكثير من الإجراءات لتطوير آلية تنفيذ البرنامج من أهمها الآتي:-

1- تعديل لائحة التمليك بما يضمن التوسع في طرق التمليك و التعامل مع الوحدات بكيانها القائم وليس بأسس الإنشاء الجديد للشركات في القانون التجاري، وتنظيم أسس المشاركة للاستثمار الأجنبي بقدر الحاجة الضرورية.

2- تصنيف الشركات وطرق تمليكها حسب حجم استثماراتها وذلك وفقاً لما يلي:-

أ- شركات كبيرة يتم طرحها للمساهمة وذلك بطرح أسهمها للبيع من خلال سوق الأوراق المالية، وعددها (21) شركة الموضحة بالملحق رقم(9) .

ب- شركات ووحدات متوسطة الحجم يتم طرحها للاكتتاب العام لتكوين شركات مساهمة عددها (91) شركة ووحدة اقتصادية موضحة بالملحق رقم(10) .

ج- وحدات يتم تمليكها للمنتجين بها في شكل تشاركيات وعددها(12) وحدة اقتصادية موضحة بالملحق رقم(11) .

3- إضافة(13) شركة من الشركات الخدمية العامة والنفطية وشركات المقاولات والأشغال العامة بالشعبيات للبرنامج.

4- إحالة(47) وحدة من المشاريع الزراعية إلى المفتش العام لقطاع الزراعة والثروة الحيوانية والبحرية لدراسة وتقييم أوضاعها واقتراح أوجه التصرف فيها سواء بابرام عقود إدارة وتشغيل أو بالبيع أو إعادة تقسيم المشروعات إلى مزارع وتخصيصها للمواطنين وفقاً للأحكام الواردة بالقانون(123)

لسنة 1970م، بشأن التصرف في الأراضي الزراعية والمستصلحة المملوكة للدولة ولائحته التنفيذية وذلك بالتنسيق مع الشعبيات ذات العلاقة.

5- إحالة(44) وحدة من الوحدات الإنتاجية الصناعية الى المفتش العام لقطاع الصناعة والإذن بالتصرف فيها وذلك بالتنسيق مع الشعبيات ذات العلاقة بالبيع أو بإبرام عقود الإدارة والتشغيل أو تخريدها.

6- إحالة(64) وحدة من وحدات الثروة الحيوانية والبحرية إلى المفتش العام لقطاع الزراعة والثروة الحيوانية والبحرية بالتنسيق مع الشعبيات ذات العلاقة للتصرف فيها بالبيع أو بإبرام عقود الإدارة والتشغيل أو تخريدها.

وتجدر الإشارة إلى أن أغلب الوحدات الإنتاجية التي أحيلت للمفتشين هي وحدات قد سبق عرضها للتمليك ولم تلق إقبالاً لتملكها نتيجة لتهالكها وتقادمها ولا يوجد بها عاملين ونتيجة لذلك فقد تقرر التصرف فيها بأي طريقة تضمن الاستفادة بها ومن أصولها وتساعد على عودة انخراطها في النشاط الاقتصادي وكذلك قد تساعد عقود تشغيلها على إعادة بنائها وتشجع الإقبال على تملكها.

7- تصفية الإدارات العامة لبعض الشركات التي سبق إعادة هيكلتها وتقرير بعض الأحكام في شأن بعضها وهي:-

- الشركة العامة للصناعات والمنتجات الجلدية.
- الشركة الليبية الأسبانية للصيد البحري.

- الشركة الوطنية لصيد وتسويق الأسماك.
- الشركة الوطنية لتعليب الأسماك ومنتجاتها .
- شركة الصناعات الكهربائية المنزلية.

والجدير بالذكر هنا أن إدارات الشركات المذكورة أعلاه هي عبارة عن إدارات لشركات نقلت المصانع التي تتبعها إلى الشعبيات وتم تهيئة هذه الإدارات للتصفية بنقل تبعيتها إلى صندوق دعم الصناعات المحلية(سابقاً) بقرار اللجنة الشعبية العامة رقم(94) لسنة 2003م، لتسوية الالتزامات وإعادة تنسيب العمالة وإعدادها للتصفية أو الحل.

الفصل الثالث
مقارنة بين الخصخصة والشراكة

تمهيد،،،

يَعم الحديث منذ منتصف الثمانينيات أوساط المفكرين الاقتصاديين ومتخذي القرار بالدول النامية عن ضعف كفاءة منشآت القطاع العام، وبدون شك لعب هذا القطاع دوراً إيجابياً وأساسياً في الرفع من مؤشرات الرفاه الاقتصادي في العديد من الدول النامية وذلك من خلال إنشاء العديد من المنشآت الضخمة التي لا يمكن للقطاع الخاص الأهلي أو للاستثمار الأجنبي القيام بها في ظل النقص النسبي للموارد الاقتصادية المتاحة والظروف الأخرى الاقتصادية والاجتماعية وكذلك السياسية التي كانت وراء ظهور وتطور منشآت القطاع العام.

إن ضخامة حجم وعدد منشآت القطاع العام من حجم النشاط الاقتصادي بالدول النامية أمراً ينبغي دراسته في إطار مدي قدرة هذا القطاع علي توليد الدخل وحل ما يعتري اقتصادات الدول النامية من مشاكل هيكلية، وفي الواقع التطبيقي نجد أن منشآت القطاع العام التي تعد ركيزة النشاط الاقتصادي بالدول النامية تعاني من ضعف الكفاءة كما ذكرنا سابقاً وأن هذا الضعف ينعكس علي الاقتصاد الكلي لأن القطاع العام يستوعب استثمارات في جميع الميادين ويمثل النسبة الأكبر من النشاط الاقتصادي بالدول النامية.

ومن هذا المنطلق فإن سياسات الإصلاح الإداري والاقتصادي ركزت علي معالجة مشكلة انخفاض الكفاءة بمنشآت الأعمال، وفي هذا الإطار فإن سياسات الإصلاح في النظام الاشتراكي الجديد تختلف عن السياسات التي تبناها النظام الرأسمالي والتي من أبرزها سياسة الخصخصة التي تهتم بمعالجة المشكلة في إطار عملية تحويل الأصول وأعمال الخدمة العامة من القطاع العام إلى القطاع الخاص الأهلي أو الأجنبي أو المشترك وتفعيل قوى السوق والمنافسة.

أولاً- المفهوم والأهداف.

يختلف مفهوم وأهداف الخصخصة عن مفهوم وأهداف الشراكة، فالمنادين بالخصخصة يعتقدون بوجود نوعين من الخصخصة والتي من خلالها نستطيع توسيع مفهوم الخصخصة علي النحو التالي:-

1- الخصخصة التلقائية.

يتلخص مفهوم الخصخصة التلقائية في تشجيع القطاع الخاص(أفراد ومنشآت) ودعمه بشكل يؤهله لتفعيل مساهمته في النشاط الاقتصادي، على أن لا يؤثر هذا الأسلوب في وضعية الأنشطة التي يضطلع بها القطاع العام، ويعتمد هذا الأسلوب أساساً على تنفيذ الدولة لوسائل تحفيزية تشجع القطاع الخاص

مع تهيئة القاعدة الاقتصادية الملائمة لنمو هذا القطاع وذلك بإطلاق قوى السوق وتهيئة الوسائل الملائمة للاستثمار والإنتاج في منشآته المختلفة.

2- الخصخصة الهيكلية.

يتلخص مفهوم الخصخصة الهيكلية في تقليص دور القطاع العام ووزنه نسبياً من خلال بيع معظم منشآته الإنتاجية والخدمية أو تحويل إدارتها إلى القطاع الخاص، ويندرج هذا الأسلوب بشكل واضح في سياسات الإصلاح الاقتصادي التي يوصي بها البنك الدولي وتطبقها العديد من الدول النامية، ويتطلب هذا الأسلوب فترة زمنية كافية لقيام منشآت القطاع العام والخاص بتعديل خططها المتعلقة بالادخار والاستثمار، يتبعها إجراءات هيكلية مختلفة تستند إلي تصفية منشآت القطاع العام التي يثبت عدم جدوى إصلاحها ليتم خصخصتها سواء ببيعها أو فصل ملكيتها عن إدارتها تمهيداً لضمان إدارتها علي أسس اقتصادية كفؤة.

ومن أهم أهداف الخصخصة كما يرسمها المنادين بها تحسين الأداء الاقتصادي من خلال تحسين الأداء بالمنشآت المراد خصخصتها وتفعيل قوة السوق والمنافسة بما فيها المنافسة الدولية وكذلك تخفيف أعباء المنشآت الخاسرة على المالية العامة وضمان توظيف حقيقي للعمالة.

ويتلخص مفهوم الشراكة في مشاركة كل أفراد المجتمع في

النشاط الاقتصادي وثروة المجتمع وتحرير حاجات أفراد المجتمع من كل مظاهر الاستغلال والاحتكار بغض النظر عن مصدره سواء كان فرداً أم دولة وتوجيه الموارد الاقتصادية وتسخيرها لإنتاج السلع والخدمات بهدف إشباع حاجات أفراد المجتمع.

إن من أهم أهداف الشراكة هو إلغاء نظام الأجرة واستبداله بنظام المشاركة، وذلك لما ينطوي عليه نظام الأجرة من ظلم، فنظام الأجرة كما هو مطبق في جميع أنحاء العالم وكما هو معروف لدينا جميعاً يتضمن في طياته استغلال أصحاب الأعمال للعاملين والمتمثل في حصول العامل على أجرة مقابل الاشتراك في عملية إنتاجية أقل بكثير من قيمة الإنتاج الذي قام بإنتاجه وبذلك فإن العامل لا يتقاضى إلاَّ جزءً فقط من قيمة إنتاجه، أما الباقي فيذهب إلى أصحاب العمل إما في صورة ربح أو فائدة أو ريع . وبالتالي فإن نظام المشاركة يقوم على بيع منشآت القطاع العام وتحويل ملكيتها إلى القطاع الأهلي وإعطاء العاملين الأولوية ومساعدتهم من أجل الدفع بهم نحو تملك منشآت أعمالهم، وكذلك عدم حرمان أفراد المجتمع الآخرين من غير العاملين فرصة المساهمة في تلك المنشآت، والحرص على معاملة العاملين بتلك المنشآت وفقاً لنظام المشاركة « شركاء لا أجراء» سواءً بالجهد أو بالمال وكلاهما معاً.

وكما لاحظنا سابقاً فإن الخصخصة تعني التحول إلى القطاع الأهلي سواءً ببيع حصة الدولة (المجتمع) للقطاع الأهلي والأجنبي بواسطة الخصخصة الهيكلية أو بإعطاء فرصة أكبر

للقطاع الأهلي أو الأجنبي والدفع بهم للمساهمة في التنمية الاقتصادية والإبقاء علي حجم مشروعات القطاع العام دونما توسع والدفع بها وتوجيهها نحو الأنشطة التي يحجم عليها القطاع الأهلي والأجنبي. وأياً كان نوع السياسة المطبقة في خصخصة النشاط الاقتصادي فإن الهدف الرئيسي للعملية هو الرفع من مساهمة القطاع الأهلي والأجنبي في النشاط الاقتصادي وخاصة في تلك الأنشطة التي يتميز من خلال أدائها بميزة نسبية تمكنه من تحسين أداء تلك المنشآت والأنشطة الاقتصادية من خلالها.

وتُعنى الشراكة كذلك بتحسن أداء منشآت القطاع العام والنشاط الاقتصادي بوجه عام بمساهمة أفراد المجتمع في النشاط الاقتصادي، وأن تتاح الفرص اللازمة لذلك لكافة أفراد المجتمع من أجل الوصول إلى مجتمع الإنتاج والاستهلاك معاً، فمن وجهة نظر الشراكة فإن تحسين أداء منشآت القطاع العام يتم من خلال تطبيق نظام المشاركة في الإنتاج للمنشآت المراد نقل ملكيتها للقطاع الأهلي، فنظام المشاركة يقتضي لتطبيقه توزيع عوائد العملية الإنتاجية على العناصر الداخلة فيها وفقاً لمساهمة كل عنصر من عناصر الإنتاج، فهي تهتم بالملكية(توسيع قاعدة الملكية) وتضمن توزيع العوائد وكما ذكرنا سابقاً وفقاً للمساهمة بالجهد أو المال أو كلاهما معاً. وفي هذا الإطار يمكننا تلخيص أهم نقاط الالتقاء في النقاط التالية:-

1- كلاهما (الخصخصة والشراكة) يعنيان بتحسين أداء منشآت القطاع العام والأداء الاقتصادي من خلال ذلك .

2- كلاهما يركزان على معالجة ضعف كفاءة منشآت القطاع العام من خلال معالجة الملكية، أي بتحويل أو نقل ملكية منشآت القطاع العام إلي القطاع الأهلي.

3- كلاهما يهدفان إلي ضمان أن تعمل تلك المنشآت بمجرد تحويلها وفقاً لآليات السوق وتحريرها من كافة القيود غير الإنتاجية، مثل البيروقراطية المفرطة والارتباط المالي....الخ.

كما أنهما يختلفان في العديد من النقاط نبرز أهمها في النقاط التالية:-

1- إن الخصخصة تقوم علي آليات السوق والمنافسة بما فيها المنافسة الدولية، ومن ثم فإن المنادين بها لا يكترثون إذا ما بيعت منشآت القطاع العام للمستثمرين الأجانب وأصبح النشاط الاقتصادي تابعاً للمتغيرات الخارجية المحددة لأدائه، أما الشراكة فتقوم علي آلية بيع أو نقل ملكية تلك المنشآت إلى العاملين بشكل أساسي والمستثمرين المحليين على وجه مكمل.

2- إن الخصخصة تستند في تطبيقاتها الدولية إلى النظام الرأسمالي الذي يتركز فيه رأس المال، أي يمتلك قلة من المجتمع الأصول الإنتاجية في مقابل الكثرة من العاملين، أما الشراكة فإنها تستند في تطبيقاتها إلى النظام الاشتراكي الجديد الذي يهتم بضرورة تملك المجتمع لوسائل إنتاجه طالما أن ذلك التملك

يؤدي إلي الإنتاج النافع دون استغلال الغير وفي حدود إشباع الحاجات.

3- إن الخصخصة تقتضي بيع أو نقل ملكية منشآت القطاع العام إلي القطاع الأهلي المحلي والأجنبي دون تدخل من الدولة(المجتمع) فيما يتعلق بالاستخدام والإنتاج، أما المشاركة فإنها تعني بنقل ملكية تلك المنشآت إلى العاملين بها وضمان ومراقبة تطبيق المشاركة في الإنتاج سواء بالجهد أو المال أو كلاهما معاً.

إن الشراكة لا تعني كما يعتقد البعض تلك القيود علي التملك والإدارة، إن ما تركز عليه الشراكة كنظام لتحقيق العدالة الاجتماعية ووسيلة لتحقيق مجتمع الرفاه الاقتصادي هو تحرير المنتجين من قيود التملك (قلة الموارد اللازمة للتملك)، أي أنها تدافع على العامل الرئيسي في الإنتاجية وهو عنصر العمل وتعمل علي تحريره من استغلال أرباب العمل، فالعمل عنصر هام وضروري لا يقل أهمية عن عنصر رأس المال ولذلك تنادي بقاعدة المساواة عند توزيع الإنتاج علي العناصر المساهمة في إيجاده.

ثانياً - الملكية وكيفية تنظيمها

تعُد الملكية من أهم العلاقات التي تحكم الإنتاج والإنتاجية، وكما لاحظنا سابقاً فإن كلاً من الخصخصة والشراكة تعنيان بمعالجة المشكلة « انخفاض كفاءة منشآت القطاع العام والأداء

الاقتصادي» من خلال معالجة الملكية. ولكنهما تختلفان اختلافاً جوهرياً في طريقة أو آلية المعالجة لهذه العلاقة.

وتجدر الإشارة إلى أن مفهوم الملكية يختلف باختلاف المدارس الفكرية المؤيدة لتلك السياسة عن غيرها، فالنظرية الرأسمالية التي تستند إليها الخصخصة تعتمد علي مبدأ الملكية الفردية وحرية النشاط الاقتصادي الذي يستند إلى الملكية الفردية والمنافسة تحقيقاً للمصلحة الفردية، ولا تؤمن بتقييد الملكية، لأن تقييد الملكية من وجهة نظر مؤيدها يؤدي إلي تقييد النشاط الاقتصادي ويحول دون تحقيق المصلحة الفردية ومصلحة المجتمع من خلال ذلك. فالملكية من وجهة نظرهم يجب أن تكون مطلقة وغير مقيدة بحيث يستطيع أي فرد أن يملك ما يشاء طالما توفرت الموارد لذلك، وهناك العديد من النظريات التي تؤيد هذا الرأي من أبرزها نظرية وضع اليد ونظرية القانون الوضعي ونظرية الحافز. أما الشراكة فإنها تستند إلى النظرية العالمية الثالثة ولا تلغي الملكية الفردية أو الخاصة تماماً ولا تترك لها الحرية المطلقة وإنما تنظمها وتضع لها شروطاً من شأنها منع الاستغلال والاحتكار وتضمن حسن استخدام الموارد الاقتصادية وأهمها أن تكون هذه الملكية في حدود إشباع الحاجات ودون استخدام الغير، والمنادون بالشراكة يفرقون بين الأموال التي يكون الإنسان سبباً في وجودها والأموال التي تعتبر أصلاً طبيعياً لا علاقة له بعمل الإنسان، فالإنتاج الذي يقوم الإنسان بإنتاجه يكون ملكاً له، فبقدر ما ينتج الإنسان من أنتاج بقدر ما يملك، ولكن المورد

الطبيعي وما ينتج عن استخدامه بتضافره مع جهد إنسان آخر فلابد أن يبقى ملكاً مشتركاً لا يخضع للملكية الفردية. كما أنهم يفرقون في الملكية من وجهة معيار الوظيفة، فالأموال لا تمتلك لذاتها وإنما تمتلك لأنها تقوم بوظيفة الإنتاج من أجل إشباع الحاجات، ولذلك لا تكون معالجة الملكية من زاوية ملكية الرقبة لأحد عناصر الإنتاج من وجهة نظرهم معالجة صحيحة، فالمعالجة الصحيحة من وجهة نظرهم تكون بمعالجة الإنتاج وملكية الإنتاج ودور الإنتاج في إشباع الحاجات.كما أنهم يفرقون كذلك في الملكية من وجهة معيار الحاجة، فالحاجة من وجهة نظرهم تعطي الإنسان حقاً في الأموال واستخدامها في إشباع تلك الحاجة، وذلك يقتضي تحديد حد الحاجات الضرورية لأفراد المجتمع وتسخير الإمكانيات لإشباعها.

ويعتقد أنصار الشراكة أن الملكية يمكن تنظيمها علي النحو التالي:-

1- أن تكون حاجات الإنسان الضرورية وهى تبدأ من المأكل والملبس والسكن إلى المركوب ملكية خاصة ومقدسة.

2- أن تكون الأرض تحت تصرف الجميع، وليس ملكاً لأحد، بكل خيراتها، ويحق لكل فرد من أفراد المجتمع استغلالها للانتفاع بها مدي حياته وحياة ورثته وفي حدود إشباع حاجاته.

3- أن تكون وسائل الإنتاج، باستثناء الأرض ملكية اشتراكية عندما تتطلب العملية الإنتاجية تضافر الجهود، ويكون المنتجون (العمال) فيها شركاء لا أجراء.

4- أن تكون وسائل الإنتاج ملكية خاصة إذا كانت هذه الوسائل في حدود إشباع الحاجات وفي حدود القدرة الذاتية ودون استخدام لجهد الغير.

ثالثاً - الإدارة والتنظيم

وكما ذكرنا سابقاً فإن المنادين بالخصخصة يعتبرون أن التنظيم عمل إنتاجي يتطلب مكافأة، وأيدوا فصل الملكية عن الإدارة، وأصبح رأس المال عنصراً منفصلاً عن التنظيم تماماً لكل منهم دور منفصل عن الآخر، ويقتضي هذا من وجهة نظرهم أن يتقاضى كل منهم حصة منفصلة عن الآخر، فرأس المال يحصل نظير مشاركته في العملية الإنتاجية علي الفائدة، والمنظم حتى وإن كان صاحب المنشأة يحصل علي الربح. وكما لاحظنا سابقاً فإن المنادين بالخصخصة لا يميزون بين الربح العادي والاقتصادي ويعتبرونه في مجمله مكافأة يجب أن يتحصل عليها المنظم أو صاحب المشروع نظير قيامه بإدارة المنشأة.

مما سبق نلاحظ أن المنادين بالخصخصة يعتبرون التنظيم عنصر من عناصر الإنتاج ويحددون مكافأته بقدر تحقق الأرباح، وبالتالي فإن المنظم همه الوحيد هو زيادة الأرباح لتزداد مكافأته. إن زيادة الأرباح من وجهة نظر المنادين بالشراكة لا تتأتى دائماً بزيادة الإنتاج، ففي حالات انعدام أو ضعف

المنافسة وكذلك في حالات ندرة السلعة نفسها أو في الحالات التي يكون فيها الطلب على سلعة ما غير مرناً يرتفع السعر نتيجة لذلك، ومن ثم ترتفع الأرباح أيضاً، أي بمعني أن المنظم قد يقوم بأعمال وتصرفات غير اقتصادية من أجل رفع الأسعار لكي تتحقق الأرباح وبذلك تزداد حصته.

إن المنادين بالشراكة يعتقدون بأن المنشآت الإنتاجية تدار بمؤتمر إنتاجي يضم في عضويته كل المنتجين بتلك المنشأة، ويتولى المؤتمر تصعيد أمانة المؤتمر الإنتاجي وأعضاء اللجنة الشعبية(إدارة المنشأة) ووضع واعتماد الأسس العامة للخطة الاقتصادية التي تتعلق بنشاط المنشأة والخطط التي تحقق أغراضها، كما يقوم بإقرار الميزانية والنظر في المسائل التي تعرضها عليه اللجنة الشعبية، والرقابة علي أعمال اللجنة الشعبية ومتابعتها ومحاسبتها.

وتقوم اللجنة الشعبية التي يقوم المؤتمر الإنتاجي بتصعيدها، مهمة تنفيذ قرارات المؤتمر الإنتاجي، التي منها في الغالب تنفيذ الخطط اللازمة لتحقيق أهداف المنشأة وإعداد الحسابات الختامية والميزانيات بأنواعها ومتابعة نشاط المنشأة لضمان تنفيذ الخطط الموضوعة لها واتخاذ إجراءات توفير مستلزمات الإنتاج والتشغيل في المواعيد المناسبة واقتراح الخطط التي من شأنها تطوير الإنتاج ورفع كفاءة المنتجين واتخاذ كافة الإجراءات اللازمة للمحافظة على أصول المنشأة.

إن المنادين بالشراكة لا يفصلون بين الإدارة (عنصر التنظيم)

والعمل (عنصر العمل)، ومن ثم نجد أن حصة التنظيم أو الإدارة مندمجة مع حصة العمل، فالمنتجون هم الذين يديرون المنشأة من خلال تصعيد مجموعة منهم لإدارة منشأتهم أو وحدتهم الإنتاجية، ولكنهم يفصلون بين حصة رأس المال والعمل في العملية الإنتاجية، فيتحصل رأس المال على حصة في العملية الإنتاجية نظير مشاركته ومساهمة فيها، والعمل بما فيه عنصر الإدارة أو التنظيم يحصل على حصة.

رابعاً- الإنتاج وكيفية توزيعه

يعتبر الإنتاج المحدد الأساسي والمؤشر الرئيسي للنمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية وكذلك الاستقلال والتطور، ويختلف مفهوم الإنتاج والعناصر الداخلة فيه وكذلك كيفية توزيع عوائد العملية الإنتاجية على العناصر الداخلة فيها تبعاً لاختلاف المدارس الفكرية، فبينما يعتقد أنصار الخصخصة والذين يؤيدون نظام السوق كمحدد للإنتاج بما يعرف بقانون الطلب والعرض أن الإنتاج لا يكون إنتاجاً الا إذا وجد من يكون مستعداً لدفع قيمة المنتجات وبشرط أن تزيد هذه القيمة عن تكلفة عناصر الإنتاج. وتتكون عناصر الإنتاج من وجهة نظرهم من أربعة عناصر رئيسية، هي: الأرض، رأس المال، العمل، التنظيم، ويعطي السوق مكافأته، وتتوزع هذه المكافأة علي عناصر الإنتاج وفقاً لقوة السوق ايضاً، فيحصل مالك الأرض على حصته في شكل

ريع ويحصل صاحب رأس المال على الفائدة، بينما يحصل العامل علي أجر، والمنظم علي الربح.

ويري أنصار الشراكة أن الإنتاج يتم بتضافر عناصر أساسية وهي: مواد الإنتاج، ووسيلة إنتاج، ومنتج، فكل عنصر من العناصر الإنتاجية يسهم في تكوين تلك الحصيلة وبدونه لا يتم الإنتاج، ولذلك يكون الإنتاج نتيجة طبيعية لوجود تلك العناصر وتفاعلها من أجله، ولكن هذه العناصر من وجهة نظرهم قد توجد كلها مجتمعة في عملية إنتاجية معينة، وقد يوجد بعضها فقط، كأن يكون الإنتاج حصيلة نهائية لعنصرين من عناصر الإنتاج كما هو الحال في نشاط الزراعة البدائي الذي يتطلب عنصر الأرض والعمل فقط. كما يري أنصار الشراكة أن عنصر التنظيم إذا صح اعتباره عملاً منتجاً فيعتبر نوعاً خاصاً من العمل الإنساني أي ضمن عنصر العمل ولذلك يعتبرون وكما ذكرنا سابقاً عناصر الإنتاج الأساسية ثلاثة وهي مواد الخام و الآلة والعمل.

إن الإنتاج وفقاً لرأي أنصار الشراكة محكوم بقاعدتين أساسيتين: القاعدة الأولي هي عدم استغلال الإنسان للإنسان وعدم طغيان عامل من عوامل الإنتاج على العوامل الأخرى، والقاعدة الثانية هي الإنتاج بقدر الحاجة، أما القاعدة الأولى فتحدد الأساس السليم للإنتاج الاقتصادي وتوزيعه، وأما القاعدة الثانية فتضمن حسن استخدام الموارد الاقتصادية وتوزيعها على المجالات المختلفة.كما لا يجوز وفقاً للقواعد الاشتراكية أن يجبر الانسان علي أن يتنازل عن حقه في الإنتاج لصالح الغير مقابل

أجرة، كما لا يجوز أن يتجاوز الإنتاج حاجات الإنسان، لأن الادخار الزائد عن الحاجة من وجهة نظر المنادين بالشراكة هو حاجة إنسان آخر من ثروة المجتمع. ويعتقد أنصار الشراكة في قاعدة تساوي حصص عناصر الإنتاج عند توزيع الإنتاج، ويعتقدون أن طغيان أحد عناصر الإنتاج على العناصر الأخرى يؤدي إلي كبح العملية الإنتاجية وقد يؤدي في النهاية إلى توقفها، فإذا أخذنا من حق العمل في الإنتاج كأن نعطي العامل أجرة لا تساوي إنتاجه فإننا سوف نواجه عجزاً في حل مشكلة الإنتاج وتطويره، فالعمل مقابل أجرة كما يؤكد أنصار الشراكة إضافة إلى كونه عبودية للإنسان هو عمل بدون حوافز لأن المنتج فيه أجير وليس شريكاً ولم يستلم قيمة إنتاجه بالكامل وإنما أقل في أغلب الأحوال وبذلك يتكاسل المنتج على الإنتاج، إن طغيان أحد عناصر الإنتاج على العناصر الأخرى يجعل الإنتاج يأخذ وضعية غير سليمة تجعله إمَّا راكداً أو يواجه تدهوراً مستمراً، وبذلك تصبح زيادة الإنتاج مشكلة لا حل لها إلاَّ بالرجوع إلى القاعدة الاشتراكية في الإنتاج، حيث يأخذ كل عنصر من عناصر الإنتاج حقه في الإنتاج.

إن جوهر الاختلاف والاتفاق فيما بين وجهتي النظر وفيما يتعلق بعناصر الإنتاج هو دور المنظم في العملية الإنتاجية، فبينما يعتبر المنادون بالخصخصة عنصر التنظيم أحد العناصر الرئيسية للإنتاج ويميزونه عن عنصر العمل، يعتبر المنادون بالشراكة أن هذا العنصر في حالة اعتباره عمل نافع يكون جزءً

من عنصر العمل وليس عنصراً مستقلاً.إن المنادين بالخصخصة يفردون حصة خاصة لعنصر التنظيم تتمثل في الربح، بينما المنادون بالشراكة يعتبرون الربح ظاهرة استغلالية يحرمونها ويعملون على القضاء عليها.ويميز المنادون بالشراكة فيما بين الربح العادي والاقتصادي، فالجزء الأول يعتبر جزءً من تكاليف الإنتاج، وبالتالي فهو مقبول وليس مُحرماً أو ممنوعاً و يعتبرون الربح العادي مكافأة لعنصر العمل وليس عنصراً منفصلاً كما هو في الرأسمالية التي تعتبر الربح مكافأة للمنظم أم النوع الثاني وهو الربح الاقتصادي (الربح غير العادي) فهو ليس من تكاليف الإنتاج وإنما هو حصيلة العملية الاحتكارية والاستغلالية ولذلك يجب إلغاؤه عن طريق توسيع قاعدة المنافسة وتقليص الاحتكار بأنواعه، ولذلك فإن الربح الاقتصادي من وجهة نظر المنادين بالشراكة يعتبر استغلالاً وليس عائداً شرعياً في مقابل الإنتاج.ويرجعون ذلك إلي الأسباب الآتية:-

1- ينتج الربح الاقتصادي أساساً عن ارتفع الطلب الناتج عن حاجة المستهلك، وبالتالي فإن الحاجة هى التي تؤدي إلى ارتفاع الأسعار وظهور الأرباح الاقتصادية، ومن ثم فإن ظهور الربح الاقتصادي هو بمثابة الاعتراف باستغلال حاجة المستهلك.

2- يظهر الربح الاقتصادي كفائض وليس ضمن التكاليف الحقيقية التي تقابل جهد أحد عناصر الإنتاج. وفي ظل الأنظمة الرأسمالية فإن هذا الفائض يرجع إلى صاحب المشروع(مالك رأس المال).

3- طالما أن الربح الاقتصادي(الغير عادي) يرجع إلى المنظم الذي هو في أحيانٍ كثيرةٍ هو صاحب المشروع وأنه نتج عن ارتفاع الطلب بسبب الحاجة، فإن الاعتراف به هو في واقع الحال اعتراف باستغلال حاجة الإنسان التي أرغمته على دفع ثمن مغالي فيه.

وتجدر الإشارة إلى أن الربح العادي غير المحرم من وجهة نظر أنصار الشراكة يعد ضمن حصة المنتجين، وليس كما هو الحال عند المنادين بالخصخصة حيث يعتبرونه مكافأة نظير عملية التنظيم.

قائمة المراجع

أولاً- المراجع العربية

1- مصطفي المتوكل ، " الخصخصة : خلق فرص جديدة أمام القطاع الخاص " ورقة مقدمة للمؤتمر العلمي الخامس الذي نظمته كلية التجارة والاقتصاد - جامعة صنعاء خلال الفترة 23-25 التمور(أكتوبر) .2002.

2- رياض دهان و حسن الحاج ، حول طرق الخصخصة ، سلسلة جسور التنمية ، معهد التخطيط الاقتصادي ، الكويت .

3- علي الصادق وآخرون (محررون)، جهود ومعوقات التخصيص بالدول العربية، سلسلة بحوث ومناقشات ورش عمل، معهد الدراسات الاقتصادية، ابوظبي.1995

4- الأمم المتحدة ، مؤتمر التجارة والتنمية ، جينيف 1995 .

5- جريدة الوطن، الكويت، 10-9-1996.

6- الهيئة الوطنية للمعلومات والتوثيق، إحصاء المؤسسات الإنتاجية بالصناعة التحويلية، طرابلس .2001

7- الهيئة العامة لتمليك الشركات والوحدات الاقتصادية العامة، تقرير شامل حول ملف التمليك، طرابلس .2005

8- محمود الفطيسي، مجلة التمليك، الهيأة العامة لتمليك الوحدات الاقتصادية العامة،الفاتح(سبتمبر) 2004 ص.6

9- فرحات صالح شرننة، الحاجة إلى نظام اقتصادي جديد، المركزي العالمي لدارسات وأبحاث الكتاب الأخضر، طرابلس 1987ص .75

ثانياً: المراجع الأجنبية :

1 -Hegstead , Sven Olaf and Ian Newport , " Management Contracts : Main Features a Design Isses " , World Bank Technical Paper Number 65 ,1987.

2 -Kessldes , Christine ," Institutional Options for the Provision of Frastructure " , World Bank Discussion Papers No .212 1993.

3 -Sader Frank , " Privatizing Public Enterprises and Foreign Investment in Developing Countries , 1988-93 " , Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper 5 ,The World Bank , 1995 .

4 -Nankani ,Helen ," Techniques of Privatization of State-Owned Enterprises : Selected Country Case Studies " , Vol. II , World Bank Technical Paper Number 89 , 1988.

5 -Vuylsteke , Charles , " Techniques of Privatization of State-Owned Enterprises : Methods and Implementation " , Vol .I , World Bank Technical Paper Number 88 , 1988.

6 -Hyclak , Thomas J.AND Arthur E.King , "

The Privatization Experlence in Eastern Europe " The World Economy , Vol . 17,no .14 , JULY 1994 .

7 -Borish , Michael S . and Michel Noel , " Private Sector Development During Transition : The Visegrad Countries " , World Bank .

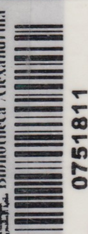
8 -The World Bank ,World Debt Tables : External Finance for Developing Countrise , Vol,I :Analysis and Summary Tables , 1996 .

9 -United Nations Conference on Trade and Development ,Comparative Experiences With Privatization : Policy Insights and Lessons Learned ,1995 .

10 -Grey , Cheryl W .,"In Search of Owners : Privatization and Corporate Governance in Transition Economies ",The World Research Observer , Vol .11,No. 2 ,1996,P. 179-97 .

الخصخصة والشراكة

يتناول هذا الكتاب بالدراسة والتحليل موضوعين هامين على المستوى الاقتصادي ، الأول يتعلق بسياسة الخصخصة والإصلاح الاقتصادي التي نراها اليوم في معظم الدول النامية ، خاصة تلك التي إعتمدت على القطاع العام في سبيل تحقيق التنمية منذ النصف الثاني من القرن الماضي ، أما الموضوع الثاني يتصل بالنظام الاقتصادي الجماهيري (نظام المشاركة في الإنتاج) الذي ظهر في منتصف السبعينيات من القرن الماضي في الفصل الثاني من الكتاب الأخضر (النظرية الجماهيرية) كبديل لكل من النظام الرأسمالي والنظام الماركسي ويقدم هذا الكتاب دراسة تحليلية مقارنة للموضوعين المذكورين موضحاً أهم خصائص كل منها وأوجه التشابه والاختلاف بينهما بطريقة علمية جيدة كفيلة بأن تزيل أي لبس أو خلط بين الموضوعين .





المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر

هاتف: 3403612 - 3403611 (21 00218)

www.greenbookstudies.com

Info@greenbookstudies.net